ERIC J. HOBSBAWM

INDUSTRIA E IMPERIO

Una historia económica de Gran Bretaña desde 1750

Traducción:
GONZALO PONTÓN

EDITORIAL ARIEL, S. A.

Prefacio

Algunos estudiantes acudirán a este libro porque desean aprobar uno u otro de los numerosos exámenes que en historia económica y social se les exigen hoy en día. Yo espero, desde luego, que les sea de utilidad. Sin embargo, no lo he concebido tan sólo como manual, ni será demasiado provechoso como libro de referencia. Esta obra trata de describir y atestiguar la aparición de Gran Bretaña como primera potencia industrial, su decadencia, tras el dominio temporal que le cupo en calidad de iniciadora, sus especiales relaciones con el resto del mundo, y algunos de los efectos que estas circunstancias produjeron en la vida de los británicos. Todas estas cuestiones han de interesar a cualquier persona inteligente, y por ello he tratado de escribir del modo menos técnico posible, partiendo del supuesto de que el lector carece de conocimientos en cualquiera de las ciencias sociales. Esto no significa que las cuestiones aquí planteadas (y espero que resueltas) en prosa ordinaria no puedan ser reformuladas en el lenguaje más técnico de las distintas disciplinas. En cambio, he dado por supuesto un conocimiento elemental de las líneas fundamentales de la historia de Gran Bretaña desde 1750. Sería reconfortante que los lectores que no sepan lo que fueron las guerras napoleónicas o ignoren nombres como Peel y Gladstone estuvieran dispuestos a aprenderlo por sus propios medios.

Puesto que ni las preguntas ni las respuestas sobre historia económica y social de Gran Bretaña gozan de un consenso universal, no puedo afirmar que este libro represente el parecer unánime de los estudiosos. Si el análisis de la Revolución industrial y sus consecuencias no hubiera sido descuidado tan sorprendentemente durante la generación anterior a la década de 1950, nos habría sido posible tratar el tema con más seguridad. En cambio las discusiones que afortunadamente han reaparecido están lejos, hoy por hoy, de haber concluido. En estos debates se tratan no ya problemas muy generales como la naturaleza del desarrollo económico y los aspectos sociales de la industrialización, sino también cuestiones específicas tales como cuáles fue-

ron los orígenes de la Revolución industrial, qué fue lo que funcionó mal en la economía británica durante el último tercio del siglo XIX, la aparición de la clase obrera, los efectos de la depresión del período de entreguerras o el carácter del "imperialismo", por no mencionar cuestiones definidas aún con mayor precisión. Los especialistas reconocerán probablemente las interpretaciones que he adoptado, pero existen otras muchas posibles. Hay también muchos sectores en los que se ha hecho muy poco trabajo reciente, donde el historiador no tiene más remedio que aceptar lo que escribieron sus predecesores o dejar la cuestión en blanco.

Es grato observar que la historia económica y social británica de los últimos 200 años es hoy material de intensa investigación y de vivo y, a veces, apasionado debate, aunque por supuesto esto hace mucho más difícil la tarea del historiador que pretende dar una interpretación general de todo el período, y por ello mismo su obra resulta también mucho más provisional. Sería azaroso sostener que las respuestas dadas en este libro son las correctas, aunque, como es natural, yo espere que lo sean. Los lectores habrán de juzgar, cuando menos, si tienen sentido y constituyen un todo coherente.

Cualquier libro como éste es, asimismo, producto de una época concreta. Sus páginas reflejan no sólo el estado de los conocimientos, sino también los intereses del presente, que no son siempre los del pasado y pueden no ser los del futuro. Por ejemplo, es indudable que veinte años atrás los historiadores de la economía hubieran prestado muchísima atención a las fluctuaciones de la economía británica, ya que tanto ellos como los economistas vivían aún bajo el impacto de las depresiones de entreguerra. Hoy en día les preocupan más los problemas del desarrollo económico y la industrialización y —bajo el impacto de los grandes movimientos de descolonización política— la profunda sima abierta entre los países "desarrollados" y los "subdesarrollados" o "en vías de desarrollo". Los lectores verán claramente que este libro refleja las preocupaciones recientes, dejando otras de lado, en ocasiones con toda intención.

Ésta es una obra de síntesis, no de investigación original, y por lo tanto se apoya en los trabajos de otros muchos estudiosos. Incluso sus afirmaciones son a veces las formuladas por otros. Reconocer plenamente todas mis deudas requeriría un elaborado y extenso aparato de referencias que, si bien hubiera sido un acto de cortesía hacia mis colegas, tendría escaso valor para los lectores en general. Por lo tanto he limitado las referencias a las fuentes de citas directas y ocasionalmente a hechos tomados de fuentes poco accesibles. Tampoco me cuido de dar referencias completas cuando, como sucede en algunas partes del libro, he basado mi trabajo en fuentes de primera mano y no en obras secundarias. La guía para lecturas complementarias

y las notas bibliográficas a pie de página mencionan algunas de las obras que he utilizado, señalándose con un asterisco aquellas a las que he acudido más asiduamente. Estas guías no constituyen una bibliografía propiamente dicha. Las otras que contienen buenas referencias bibliográficas aparecen señaladas con una (B).

Una última advertencia. La historia económica es esencialmente cuantitativa, y por lo tanto utiliza mucho la estadística. Sin embargo, las cifras tienen limitaciones que con frecuencia no las comprende el lego y a veces las desdeña el especialista quien, como sea que las necesita, las acepta con menos reparos de los que debiera tener. Creo que vale la pena relacionar algunas de estas limitaciones. No hay estadísticas si antes alguien no ha realizado los cálculos pertinentes. Nos encontramos frecuentemente con que nadie lo ha hecho hasta hace muy poco. (Por ejemplo, no existen datos sobre la producción de carbón anterior a 1854, ni cifras adecuadas sobre el paro antes de 1921.) En tales casos no disponemos de estadísticas, sino tan sólo de cálculos aproximados o conjeturas más o menos groseras. Lo más que podemos esperar son órdenes de magnitud, y por ello no hay que pedir mucho más a estas cifras, porque no nos será posible obtenerlo. Nadie puede construir un puente para vehículos pesados con unos tablones podridos. Las estadísticas recogidas con cualquier finalidad tienen un margen de error, y cuanto más tiempo haga que han sido recogidas, serán tanto menos dignas de confianza. Todas las estadísticas son respuestas a cuestiones específicas y muy limitadas, y si se utilizan para contestar otros interrogantes, ya sea en su forma primigenia o tras manipulaciones más o menos sofisticadas, deben manejarse con exquisita prudencia. En otras palabras, los lectores deben aprender a recelar de la aparente solidez y rigor de las tablas de estadística histórica, especialmente cuando se ofrecen desnudas sin la elaborada envoltura descriptiva y definitoria de que las rodea el estadístico especializado. Las estadísticas son esenciales. Nos permiten expresar ciertas cosas con gran concisión y —para algunos de nosotros— viveza. Pero no son necesariamente más fiables que las aproximaciones de la prosa. Las que yo he utilizado provienen sobre todo de ese admirable compendio titulado Abstract of British Historical Statistics, *de Mitchell y Deane.*

Quedo en deuda con Kenneth Berrill quien ha leído buena parte de este libro en manuscrito, pero no es responsable de sus errores aunque haya eliminado algunos.

E. J. H.

Londres 1967

Introducción

La Revolución industrial señala la transformación más fundamental experimentada por la vida humana en la historia del mundo, registrada en documentos escritos. Durante un corto período esta revolución coincidió con la historia de un solo país, Gran Bretaña. Sobre él, o mejor dicho en torno a él, se edificó toda una economía mundial, que le permitió alcanzar, temporalmente, una influencia y un poder desconocidos con anterioridad por cualquier estado de sus dimensiones y que no parece pueda llegar a conocer cualquier otro estado en un próximo futuro. Hay un momento en la historia universal en que Gran Bretaña puede ser descrita como el único taller del mundo, su único importador y exportador masivo, su único transportista, su único poder imperialista, casi su único inversor extranjero; y por esa misma razón su única potencia naval y el único país con una política mundial propia. A la soledad del pionero, señor de cuanto deslindaba a falta de otros competidores, se debe gran parte de ese monopolio que terminó automáticamente cuando otros países se industrializaron, aunque la estructura de transacciones económicas mundiales que construyó Gran Bretaña y en términos británicos fue durante largo tiempo indispensable para el resto del globo. Sin embargo, para la mayoría del mundo, la era de industrialización "británica" fue simplemente una fase —la inicial o una de las primeras— de la historia contemporánea. Para Gran Bretaña misma fue mucho más que eso: la experiencia de su obra de adelantada económica y social la marcó profundamente y aún sigue haciéndolo hoy en día. Esta situación histórica, única de Gran Bretaña, constituye el tema del presente libro.

Economistas e historiadores de la economía han analizado extensamente y con distintas conclusiones, las características, ventajas e inconvenientes que reporta la primacía industrial. Las distintas conclu-

siones obtenidas están en función del tipo de explicación que se buscaba: por qué las economías no desarrolladas de hoy en día no han podido alcanzar a las desarrolladas, o por qué las potencias iniciadoras de la industrialización —principalmente Gran Bretaña— han permitido que estas últimas las dejaran atrás. Las ventajas de realizar una revolución industrial en el siglo XVIII y principios del XIX eran grandes; algunas las analizaremos en los capítulos que tratan de este período. Los inconvenientes —por ejemplo una tecnología y estructura comercial arcaicas con el riesgo de que se afirmaran tan profundamente que luego resultara difícil abandonarlas o incluso modificarlas— debían aparecer en un estadio posterior; en Gran Bretaña entre la década de 1860-1870 y las postrimerías del siglo XIX. También los analizaremos brevemente en los capítulos dedicados a ese período. La tesis de este libro es que el relativo declive de Gran Bretaña se debe, en términos amplios, a su temprana eclosión, que había de mantener largo tiempo, como potencia industrial. Pero no hay que analizar este factor aisladamente. Tan importante por lo menos como él es la peculiar posición, única en realidad, de este país en la economía mundial, lo que fue en parte causa de su temprano éxito, al tiempo que este mismo éxito reforzaba su posición. Gran Bretaña se convirtió gradualmente en agencia de intercambio económico entre los países adelantados y los atrasados, los industriales y los que aportaban materias primas, las metrópolis y las zonas coloniales o cuasicoloniales del mundo entero. Es posible que, por haber sido construida en torno a Gran Bretaña, la economía mundial del capitalismo decimonónico se desarrollara como un sistema único de intercambios libres, en el que las transferencias internacionales de capital y bienes de consumo pasaban fundamentalmente por manos e instituciones británicas, los transportaban barcos ingleses intercontinentales y se calculaban en términos de la libra esterlina. Como sea que Gran Bretaña tenía las inmensas ventajas de partida de ser indispensable tanto para las zonas subdesarrolladas (bien porque la necesitaban o bien porque no se les permitía prescindir de ella), como para los sistemas de comercio y pagos del mundo desarrollado, dispuso siempre de una vía de repliegue cuando el reto de otras economías se hizo agobiante. Gran Bretaña podía resguardarse tanto en el imperio como en el librecambio, en su monopolio de las zonas hasta entonces no desarrolladas, que en sí mismo coadyuvaba a que no se industrializaran, y en sus funciones de pivote del comercio, navegación y transacciones financieras mundiales. Tal vez no podía competir, pero podía evadirse. Esa capacidad de evasión contribuyó a

perpetuar la arcaica y cada vez más inservible estructura industrial y social de la primera etapa.

La economía liberal mundial, en teoría autorreguladora pero que requería en la práctica el conmutador semiautomático de Gran Bretaña, llegó al colapso en el período de entreguerras. El sistema político correspondiente, en el que un número limitado de estados capitalistas occidentales disfrutaba del monopolio de la industria, de la fuerza militar y del control político en el mundo no desarrollado, inició también su colapso tras la Revolución rusa de 1917, progresando rápidamente hacia él después de la segunda guerra mundial. A otras economías industriales les fue más fácil adaptarse a la nueva situación ya que la economía liberal decimonónica no había sido más que un episodio en su desarrollo. Su aparición misma era una razón para la quiebra del sistema. Gran Bretaña quedó afectada mucho más profundamente. Ya no era esencial para el mundo. En el sentido decimonónico no había ya ningún mundo único al que poder ser indispensable. ¿Qué nuevo soporte podía hallar para sostener su economía?

El país mismo se adaptó asistemáticamente y, con frecuencia, sin intencionalidad, pasando con rapidez de una economía incontrolada a escala insólitamente pequeña, a una economía monopolista y controlada por el estado; de apoyarse en industrias básicas para la exportación a industrias orientadas al consumo interno y, aunque más lentamente, de viejas tecnologías y formas de organización industrial a otras nuevas. No obstante, la gran pregunta seguía sin respuesta: ¿podrían proporcionar tales adaptaciones una base suficientemente amplia para que la economía relativamente gigantesca de la que en 1960 era aún la tercera potencia económica mundial pudiera mantenerse a su escala habitual? Y de no ser así, ¿qué alternativas quedaban?

Los historiadores sociales no han analizado con tanta frecuencia como los economistas las peculiaridades de la temprana primacía industrial británica. Sin embargo el tema les afecta profundamente, ya que Gran Bretaña combina, como es sabido, dos fenómenos a primera vista incompatibles. Sus instituciones y prácticas sociales y políticas conservan una notable continuidad, por superficial que sea, con el pasado preindustrial, continuidad simbolizada por aquello que, dada su rareza en el mundo moderno, atrae la atención foránea y una cifra por fortuna creciente de divisas por turismo: la reina y los lores, los ceremoniales de instituciones arcaicas o arrumbadas y todas esas cosas. Al mismo tiempo, Gran Bretaña es el país que, en muchos aspectos, ha roto más radicalmente con todas las etapas previas de la historia hu-

mana: el campesinado ha desaparecido casi por completo, el porcentaje de hombres y mujeres que se ganan la vida por medio de un salario es más elevado que en ninguna otra parte, y otro tanto sucede con la urbanización, realizada en fecha más temprana y probablemente con mayor intensidad que en ningún otro país. En consecuencia, Gran Bretaña es también el país donde las divisiones de clase fueron, por lo menos hasta fecha reciente, más simplificadas que en ningún otro lugar (cosa que sucedió también con las divisiones regionales). Pese a la habitual existencia de una amplia gama de niveles de renta, nivel y presunción social, la mayoría de la gente parte de la base de que sólo dos clases cuentan: la "clase obrera" y la "clase media", cosa que refleja considerablemente el sistema de dos partidos británicos. Que ello no haya producido las consecuencias políticas que previeron los socialistas primitivos es toda otra cuestión.

Ambos fenómenos están relacionados con el pronto despegue económico británico, aunque sus raíces se remontan, cuando menos parcialmente, a un período anterior al que se estudia en este libro. Tres factores determinan el grado en que se transforman las instituciones formales políticas y sociales de un país en el proceso de conversión en un estado industrial y capitalista: la flexibilidad, adaptabilidad o resistencia de sus viejas instituciones, la urgencia de la necesidad de transformación que prive en el momento y los riesgos inherentes a las grandes revoluciones. En Gran Bretaña, la resistencia al desarrollo capitalista dejó de ser efectiva hada fines del siglo XVII. La misma aristocracia era, atendiendo a patrones continentales, casi una forma de "burguesía" y un par de revoluciones enseñaron adaptabilidad a la monarquía. Como veremos más adelante, los problemas técnicos de la industrialización fueron extraordinariamente fáciles y los costos extra e ineficacias de manejarlos con un equipo institucional atrofiado (y especialmente con un sistema legal tremendamente decrépito) eran fácilmente tolerables. De igual modo, cuando el mecanismo de adaptación pacífica funcionó peor y la necesidad de un cambio radical pareció apremiante —como sucedió en la primera mitad del siglo pasado—, los riesgos de revolución fueron también insólitamente grandes, porque si se perdía su control podía convertirse en una revolución de la nueva clase obrera. Ningún gobierno británico podía apoyarse, como cualquier gobierno decimonónico francés, alemán o norteamericano, en la movilización de las fuerzas políticas del campo contra la ciudad, de vastas masas de campesinos y tenderos u otros pequeñoburgueses contra una minoría —con frecuencia una minoría dispersa

y localizada— de proletarios. La primera potencia industrial del mundo era también la única en que la clase de trabajadores manuales era numéricamente dominante. Ya no sólo aconsejable, sino esencial había de ser mantener amortiguadas las tensiones sociales y prevenir que las disensiones entre los diversos sectores de las clases dirigentes quedaran sin control. Con raras excepciones, esto resultó totalmente viable.

Así desarrolló Gran Bretaña la característica combinación de una base social revolucionaria y, por lo menos en un momento determinado —el período del liberalismo económico militante—, un amplio triunfo de la ideología doctrinaria, con una superestructura institucional aparentemente tradicionalista de lento progresar en el cambio. La inmensa barrera de poder y beneficios levantada en el siglo XIX protegió al país contra aquellas catástrofes políticas y económicas que podían haber forzado a realizar cambios radicales. Gran Bretaña nunca fue derrotada en la guerra y, menos aún, destruida. Hasta el impacto del mayor cataclismo no político del siglo XX, la gran depresión de 1929-1933, no fue tan repentino, agudo y generalizado como en otros países, incluidos los Estados Unidos. El *status quo* se vio con frecuencia amenazado, pero jamás destruido totalmente. Llegó a sufrir la erosión, pero no llegó al colapso. Y cuando las crisis amenazaron con hacerse inmanejables, la clase dirigente británica siempre tuvo presente los riesgos de permitir que se les fueran de la mano. En contadísimas ocasiones el sector políticamente decisorio de esta clase dirigente olvidó el hecho político fundamental de la Gran Bretaña moderna: el país no podía y no puede ser gobernado en franco desafío a su mayoritaria clase obrera y en cambio siempre puede ofrecer el modesto coste de lograr la conciliación de un sector crucial de esta mayoría. En comparación con otros países industriales importantes, apenas se derramó sangre *en Gran Bretaña* (otra cosa son las colonias y dependencias) en defensa del sistema político y económico durante más de un siglo.[1] Entre patronos y obreros británicos, entre gobernantes y gobernados, no hay rupturas etiquetables como "Comuna de París", o "Huelga de Homestead", o "Cuerpos francos" y "SS".

Esta huida de las confrontaciones drásticas, la preferencia por sellar nuevos recipientes con viejas etiquetas, no debe confundirse con la ausencia de cambios. Tanto en términos de estructura social como de instituciones políticas, los cambios sobrevenidos desde 1750 han sido profundos y, en determinados momentos, rápidos y espectaculares. Estos cambios han sido enmascarados por la tendencia de los reformistas moderados a etiquetar minúsculas modificaciones del pasado co-

mo revoluciones "pacíficas" o "silenciosas",[2] porque toda la opinión respetable ha presentado los cambios importantes como puras adiciones a los precedentes, y por el mismo talante fuertemente tradicionalista y conservador de tantas instituciones británicas. Este tradicionalismo es real, pero el vocablo cubre dos fenómenos completamente distintos.

El primero de ellos es la preferencia por mantener la *forma* de viejas instituciones con un contenido profundamente modificado; en muchos casos ha supuesto la creación de una pseudotradición y de una legitimidad pseudoconsuetudinaria para instituciones completamente nuevas. Las funciones de la monarquía de hoy tienen poco en común con las de la monarquía de 1750, en tanto que las hoy denominadas "escuelas públicas" casi no existían antes de mediado el siglo XIX y su capa de tradición es casi totalmente victoriana. El segundo fenómeno es la clara tendencia de las que fueron innovaciones revolucionarias a adquirir una pátina de tradición a través de su misma existencia. Como que Gran Bretaña fue el primer país capitalista industrial y durante largo tiempo los cambios que experimentó fueron comparativamente lentos, ha ofrecido grandes oportunidades para ese tradicionalismo industrializado. Lo que pasa por ser conservadurismo británico, ideológicamente no es más que el liberalismo del *laissez-faire* que triunfó entre 1820 y 1850, y, excepto en lo formal, ése es también el contenido de la venerable y consuetudinaria *Common Law*, en todo lo que respecta a la propiedad y al contrato. Por lo que concierne al contenido de sus decisiones, la mayoría de los jueces británicos deberían tocarse con chisteras y lucir patillas victorianas en lugar de usar largas pelucas. Por lo que respecta a la forma de vida de las clases medias británicas, su aspecto más característico, la casa y el jardín en las afueras de la ciudad, se remonta simplemente a la primera fase de la industrialización, cuando sus antepasados comenzaron a desplazarse a las colinas y campos vecinos huyendo del denso humo y de la neblina de los contaminados centros urbanos. En cuanto a la clase obrera, lo que se llama su forma de vida "tradicional" es, como veremos, todavía más reciente. Difícilmente puede apreciarse en su totalidad antes de la década de 1880. Y el modo de vida "tradicional" del intelectual profesional —casita con jardín en las afueras, casa de campo, semanario intelectual, etc.— es todavía más reciente, ya que esa clase apenas si existió con conciencia de grupo con anterioridad al período eduardiano. En estos sentidos, la "tradición" no es un serio obstáculo para el cambio. Es, con frecuencia, una forma británica de poner una etiqueta a

cualesquiera hechos moderadamente duraderos, especialmente en el momento en que estos mismos hechos comienzan a cambiar. Luego que una generación los haya cambiado, serán a su vez etiquetados como "tradicionales".

No quiero negar el poder autónomo de instituciones y costumbres acumuladas y fosilizadas para actuar como freno sobre el cambio. Hasta cierto punto pueden actuar así, aunque se ven contrarrestadas, por lo menos potencialmente, por esa otra arraigada "tradición" británica, que no se opone nunca a los cambios irresistibles, sino que trata de absorberlos con tanta rapidez y sigilo como le es posible. Lo que pasa por ser el poder del "conservadurismo" o del "tradicionalismo" es, con frecuencia, algo completamente distinto: viejos intereses y falta de una presión suficiente. En sí misma Gran Bretaña no es más tradicionalista que otros países; por ejemplo lo es menos en hábitos sociales que los franceses, mucho menos en la inflexibilidad oficial de instituciones caducas (como lo es una constitución dieciochesca) que los Estados Unidos. Si ha sido más conservadora es simplemente porque el viejo interés por el pasado ha sido excepcionalmente fuerte; más complaciente por mejor protegida; y quizá también menos dispuesta a buscar nuevos caminos para su economía, porque ningún nuevo camino parecía conducir a un futuro la mitad de prometedor que los viejos. Estos tal vez hoy sean intransitables, pero tampoco parecen más seguras otras vías.

Este libro trata de la historia de Gran Bretaña. Sin embargo, como habrán puesto de relieve las pocas páginas que preceden, una historia insular de Gran Bretaña (y son muchas ya las que se han hecho) es totalmente inadecuada. En primer lugar, Gran Bretaña se desarrolló como una pieza esencial de una economía global, y específicamente como centro de aquel vasto "imperio" formal o informal sobre el que durante tanto tiempo se han apoyado sus fortunas. Sería irreal pretender escribir sobre ese país sin hacer referencia a las Indias occidentales, a la India, a Argentina, a Australia. Sin embargo, como que no trato de escribir la historia de la economía mundial o la de su sector imperial británico, mis referencias al mundo exterior a Gran Bretaña serán marginales. Ya veremos en capítulos posteriores cuáles eran sus relaciones con ese mundo, cómo los cambios que en él sobrevinieron afectaron a Gran Bretaña y, ocasionalmente, en un par de frases, cómo la dependencia de Gran Bretaña afectó a aquellas partes del mundo exterior que pertenecían directamente al sistema colonial británico. Por ejemplo, de qué modo la industrialización del Lancashire

prolongó y desarrolló la esclavitud en América, o cómo algunas de las cargas de la crisis económica británica podían transferirse a los países productores de materias primas para cuyas exportaciones Gran Bretaña (u otros países industrializados) constituía la única salida. Pero la finalidad de semejantes observaciones es recordar constantemente al lector las interrelaciones entre Gran Bretaña y el resto del mundo, sin lo cual no es posible comprender la historia de este país. Sólo se trata de eso.

Sin embargo, no es posible eludir otro tipo de referencia internacional. La historia de la sociedad industrial británica es un caso particular —el primero y en tiempos el más importante— del fenómeno general de industrialización conocido bajo el capitalismo, y si partimos de un punto de vista aún más amplio, del fenómeno general de cualquier industrialización. Es inevitable que nos planteemos cuán típico es el ejemplo británico de este fenómeno; o en términos más prácticos —ya que el mundo de hoy está constituido por países que tratan de industrializarse rápidamente— qué pueden aprender otros países de la experiencia británica. La respuesta es que pueden aprender mucho en cuanto a la teoría, pero más bien poco en cuanto a la práctica concreta. La misma prioridad del desarrollo británico hace que su caso sea, en muchos aspectos, único y sin par. Ningún otro país tuvo que hacer su revolución industrial prácticamente solo, imposibilitado de beneficiarse de la existencia de un sector industrial ya establecido en la economía mundial o de sus recursos de experiencia, tecnología o capital. Es posible que esta situación sea en gran medida responsable de los dos extremos a que fue impelido el desarrollo social británico (por ejemplo, la práctica eliminación del campesinado y de la producción artesanal a pequeña escala) y del modelo extraordinariamente peculiar de las relaciones económicas británicas con el mundo subdesarrollado. Por el contrario, el hecho de que Gran Bretaña hiciese su revolución industrial en el siglo XVIII, y estuviera razonablemente bien preparada para realizarla, minimizó determinados problemas que fueron muy importantes en países de industrialización posterior, o en aquellos que tuvieron que afrontar un salto inicial mayor desde el atraso hasta el adelanto económico. La tecnología con que deben operar hoy en día los países desarrollados es más compleja y costosa que aquella con la que Gran Bretaña llevó a cabo su revolución industrial. Las formas de organización económica son diferentes: hoy en día los países no están confinados a la empresa privada o al modelo capitalista, sino que pueden también elegir un modelo socialista. El contexto político es diferente. Los

países en vías de industrialización se están desarrollando en el contexto de fuertes movimientos obreros y ante potencias socialistas mundiales, que hacen de la idea de industrializarse sin tener en cuenta la seguridad social o el sindicalismo algo políticamente impensable.

La historia de Gran Bretaña no es, pues, un modelo para el desarrollo económico del mundo de hoy. Si buscamos razones para estudiarla y analizarla que no respondan al automático interés que el pasado, y especialmente la pasada grandeza, tiene para mucha gente, tan sólo podemos encontrar dos realmente convincentes. El pasado británico desde la Revolución industrial aún pesa considerablemente sobre el presente, y la solución práctica de los problemas actuales de la economía y sociedad británicas requiere que comprendamos algo de él. En términos más generales, la historia de la primera potencia capitalista e industrial puede esclarecer el desarrollo de la industrialización como un fenómeno en la historia del mundo. Para el planificador, el sociólogo, el economista práctico (en tanto que no concentran su atención en problemas británicos), Gran Bretaña no es más que un "caso a estudiar" y no el más interesante o importante para los objetivos del siglo XX. Sin embargo, su interés es único para el historiador del progreso humano desde el hombre de las cavernas hasta los celadores del poder atómico y los navegantes cósmicos. En la vida humana no ha habido ningún cambio tan profundo desde la invención de la agricultura, la metalurgia y las ciudades en el Neolítico, como el advenimiento de la industrialización. Éste se produjo, de modo inevitable y temporal, en forma de una economía y sociedad capitalistas, y probablemente también fue inevitable que lo hiciera en forma de una sola economía mundial "liberal" que dependió durante algún tiempo de un solo país pionero y adalid. Tal país fue Gran Bretaña y como tal destaca en la historia.

NOTAS

1. Las pocas excepciones —Trafalgar Square en 1887, Featherstone en 1893, Tonypandy en 1911— destacan dramáticamente en la historia del trabajo británico.
2. Por ejemplo, los logros de los gobiernos laboristas de 1945-1951, que señalaron, como máximo, una retirada de la economía de guerra socialista de Gran Bretaña, fueron en tiempos proclamados como tal "revolución", y otro tanto sucedió con los progresos educativos de Gran Bretaña en la primera mitad del siglo XX, que llaman la atención del observador por excepcionalmente vacilantes.

1

Gran Bretaña en 1750 [1]

Lo que ve el observador contemporáneo no es necesariamente la verdad, pero, a veces, el historiador suele olvidarlo peligrosamente. Gran Bretaña —o, mejor, Inglaterra— era en el siglo XVIII un país muy observado y, si nos proponemos averiguar qué sucedió en él desde la Revolución industrial, bien podemos comenzar tratando de observarlo con los ojos de sus numerosos y estudiosos visitantes extranjeros, siempre ansiosos de aprender, generalmente ávidos de admirar y con el tiempo suficiente y necesario para prestar atención al ambiente. El viajero que hacia 1750 llegaba a Dover o Harwich después de una travesía arriesgada y con frecuencia muy larga (digamos que más de treinta horas desde Holanda) obraría con acierto al elegir para pasar la noche una de las caras, pero notablemente cómodas, posadas inglesas que siempre habían de impresionarle muy favorablemente. Al día siguiente debería viajar quizás unos 80 km en calesa y tras descansar otra noche en Rochester o Chelmsford entraría en Londres hacia el mediodía siguiente. Desde luego viajar en estas condiciones requería disponer de tiempo libre. La alternativa del pobre —caminar o utilizar la navegación de cabotaje— era más barata y más lenta, o más barata pero de resultados impredecibles. Algunos años más tarde los nuevos coches correo, más rápidos, podían llevarlo de Londres a Portsmouth entre la mañana y el atardecer, o desde Londres a Edimburgo en sesenta y dos horas, pero en 1750 el viaje requería aún de diez a doce días.

Al viajero le impresionaría en seguida el verdor, la pulcritud y prosperidad de la campiña inglesa y también las aparentes comodidades del "campesino". "Todo el condado —escribió el conde Kielmansegge de Hanover en 1761 refiriéndose a Essex— no difiere de un

cuidado jardín",[2] opinión que podía ser puesta en boca de muchos otros visitantes. Dado que el viaje habitual de estos visitantes se reducía a las áreas meridional y central de Inglaterra, semejante impresión no era completamente exacta, pero aun así el contraste con la mayor parte del continente era bastante real. De modo paralelo, al viajero iba a impresionarle profundamente el inmenso tamaño de Londres y con razón, ya que con sus tres cuartos de millón de habitantes era de lejos la mayor ciudad de todo el orbe cristiano, duplicando quizás el tamaño de su más cercana rival: París. Cierto es que no era hermosa. Incluso podía parecer lúgubre a ojos extranjeros. "Después de haber visto Italia —observó el abate Le Blanc en 1747— no veréis nada en los edificios de Londres que os sea agradable. La ciudad tan sólo maravilla por su colosalismo." (Pero tanto a él, como a los demás, le impresionaron "las bellezas del campo, el cuidado que se tiene en la mejora de las tierras, la riqueza de los pastos, los numerosos rebaños que los cubren y el clima de abundancia y limpieza que reina hasta en las más pequeñas aldeas".) [3] Londres no era una ciudad limpia ni bien iluminada, aunque incomparablemente mejor que centros industriales como Birmingham, donde "las gentes parecen estar tan embebidas en sus asuntos de puertas adentro, que no se cuidan del aspecto externo que pueden ofrecer. Las calles no tienen pavimento ni iluminación". [4]

Ninguna otra ciudad inglesa podía compararse a Londres ni de lejos, aunque los puertos y los centros comerciales o manufactureros de las provincias, a diferencia de lo que sucedió en el siglo XVII, crecían con rapidez y prosperaban a ojos vistas. Ninguna otra ciudad inglesa llegaba a 50.000 habitantes. Pocas de ellas hubieran llamado la atención del visitante extranjero no comerciante, aunque de haber ido a Liverpool en 1750 (aún no llegaba allí la diligencia de Londres) sin duda le habría impresionado el bullicio de aquel puerto en rápido crecimiento, cimentado, como Bristol y Glasgow, en el tráfico de esclavos y de productos coloniales —azúcar, té, tabaco y algodón en cantidades cada vez mayores—. Las ciudades del siglo XVIII se jactaban de sus sólidos y recientes muelles y de la elegancia provinciana de sus edificios públicos, que constituían lo que el visitante podía aceptar como "una agradable réplica de la metrópoli". [5] En la vida de sus menos atildados habitantes se reflejaba mejor la tosca brutalidad de la ciudad portuaria, infestada de tabernas y prostitutas que engullían el incansable flujo de marineros, víctimas de los manejos de los contratistas de trabajadores o de la recluta engañosa para servir en la marina de Su

Majestad. Los barcos y el comercio ultramarino eran, como sabía todo el mundo, la savia de Gran Bretaña y la marina real su arma más poderosa. Hacia mediados del siglo XVIII, el país disponía de unos 6.000 barcos mercantes de medio millón de toneladas, varias veces el tamaño de la marina mercante francesa, su principal competidor. Esta flota representaba, en 1700, la décima parte de todas las inversiones fijas de capital (salvo los bienes raíces), en tanto que sus 100.000 marinos constituían el mayor grupo de trabajadores no agrícolas.

Hacia mediados del siglo XVIII el viajero dedicaría probablemente menos atención a las manufacturas y a las minas, aunque le impresionara la calidad (ya que no el gusto) de la artesanía británica, y apreciara el ingenio con que las gentes complementaban hábilmente su duro trabajo e industria. Los ingleses ya eran famosos por sus máquinas que, como hizo notar el abate Le Blanc, "realmente multiplican a los hombres al disminuir su trabajo... En los pozos mineros de Newcastle una sola persona, utilizando un aparato tan sorprendente como sencillo, puede elevar quinientas toneladas de agua a una altura de 55 m". [6] La máquina de vapor, en su forma primitiva, ya estaba presente. Si el talento inglés para utilizar invenciones se debía a su propia capacidad inventiva o a su capacidad para sacar partido de los inventos de otros era materia opinable. Probablemente obedecía a esto último, pensaba el sagaz Wendeborn de Berlín, quien viajó por Inglaterra en la década de 1780 cuando la industria era ya objeto de muchísimo más interés. Como a muchos otros viajeros, la palabra "manufacturado" le recordaba principalmente ciudades como Birmingham con su variedad de pequeños artículos metálicos, Sheffield, con sus admirables cuchillerías, las alfarerías de Staffordshire y la industria lanera ampliamente distribuida por toda la campiña de East Anglia, el West Country y el Yorkshire, pero no la asociaba con ciudades de gran tamaño a excepción de la declinante Norwich. Ésta era, después de todo, la manufactura básica y tradicional de Inglaterra. Wendeborn casi no menciona Lancashire y aun lo hace de pasada.

Aunque la agricultura y las manufacturas eran prósperas y en expansión, a ojos foráneos eran claramente mucho menos importantes que el comercio. Inglaterra era "la nación de tenderos", y el comerciante, no el industrial, su ciudadano más característico. "Hay que tener presente —escribió el abate Le Blanc— que los productos naturales del país no llegan, como máximo, a la cuarta parte de su riqueza: el resto lo debe a sus colonias y a la industria de sus habitantes quienes, mediante el transporte e intercambio de las riquezas de otros países, au-

mentan continuamente la propia." [7] En el marco mundial del siglo XVIII el comercio de los ingleses constituía un fenómeno muy notable. Era tan práctico como belicoso, como observó Voltaire en la década de 1720, cuando sus *Lettres anglaises* implantaron la moda de admirar reportajes extranjeros de las islas. Era más que eso: el comercio estaba íntimamente ligado con el sistema político único de Gran Bretaña en el que los reyes estaban subordinados al Parlamento. Los historiadores británicos nos recuerdan atinadamente que el Parlamento estaba controlado por una oligarquía de aristócratas terratenientes en lugar de estarlo por lo que aún no se conocía como clases medias. Pero si los comparamos con sus equivalentes continentales ¡qué nobles tan poco aristocráticos! De qué modo tan extraño —tan ridículo pensaba el abate Le Blanc— se sentían inclinados a imitar a sus inferiores: "En Londres los señores se visten como sus criados, y las duquesas imitan a sus doncellas". Qué alejados estaban en su ánimo de la aristocrática ostentación de las sociedades realmente nobiliarias:

> No se advierte en los ingleses deseos de hacer un buen papel en sociedad, ni en sus ropas ni en sus equipajes; su ajuar es tan sencillo como puedan prescribir las leyes suntuarias... y si las mesas de los ingleses no son notables por su frugalidad, lo son al menos por su sencillez. [8]

Todo el sistema inglés estaba basado, a diferencia de aquellos otros países menos adelantados y, ciertamente, menos prósperos, en un gobierno preocupado por las necesidades de lo que el abate Coyer llamaba "la honesta clase media, esa parte preciosa de las naciones". [9] "El comercio —escribió Voltaire— que ha enriquecido a los súbditos de Inglaterra les ha ayudado a hacerlos libres, y esa libertad, a su vez, ha hecho crecer el comercio. Ése es el fundamento de la grandeza del estado." [10]

Así pues, Inglaterra impresionaba al visitante extranjero principalmente como un país rico y ello sobre todo por su comercio y sus empresas; como un estado poderoso y formidable, pero cuyo poder descansaba fundamentalmente en aquella arma basada en el comercio y mentalizada por él: la flota; como un estado de libertad y tolerancia excepcionales, ambas también estaban vinculadas estrechamente con el comercio y la clase media. Aunque tal vez remisa para los aristocráticos placeres de la vida, el ingenio y la *joie de vivre*, y dada a lo religioso y a otras excentricidades, Inglaterra constituía incuestionablemente la más floreciente y progresiva de las economías, que además

brillaba con luz propia en la ciencia y la literatura, por no hablar de la tecnología. Su pueblo llano, insular, vanidoso, competente, brutal y dado a la greña, estaba bien alimentado y era próspero, si pensamos en las condiciones de los pobres de la época. Sus instituciones eran estables, a pesar de la notable endeblez del aparato estatal para mantener el orden público, o para planificar y administrar los asuntos económicos del país. Quienes desearan situar a sus propios países en la ruta del progreso económico, debían aprender la lección del apreciable éxito conseguido por un país basado esencialmente en la empresa privada. "Meditad sobre ello —proclamaba el abate Coyer en 1779— oh vosotros que todavía apoyáis un sistema de regulaciones y de privilegio exclusivo", [11] al observar que incluso caminos y canales se construían y conservaban con fines lucrativos. [12]

Progreso económico y técnico, empresa privada y lo que ahora llamaríamos liberalismo: todo eso era evidente. Sin embargo nadie esperaba la inminente, transformación del país por una revolución industrial, ni siquiera los viajeros que pasaron por Inglaterra en los primeros años de la década de 1780, cuando ya sabemos que se había iniciado. Pocos esperaban su inminente explosión demográfica que iba a elevar la población de Inglaterra y Gales desde unos 6,5 millones de habitantes en 1750 a más de nueve millones en 1801, y a 16 millones hacia 1841. A mediados del siglo XVIII, e incluso algunas décadas más tarde, la gente aún discutía si la población inglesa crecía o se mantenía igual; hacia fines de siglo Malthus daba como cosa hecha que estaba creciendo demasiado.

Si nos remontamos a 1750 veremos sin duda muchas cosas que habían pasado por alto a los contemporáneos, no evidentes para ellos (o, por el contrario, demasiado obvias para que las advirtieran), pero no entraremos en desacuerdo en lo fundamental. Observaremos, por encima de todo, que Inglaterra (Gales y grandes zonas de Escocia aún eran algo distintas: cf. capítulo 15) era ya una economía monetaria y de mercado a escala nacional. Una "nación de tenderos" significa una nación de productores para la venta en el mercado, además de una nación de clientes. En las ciudades esto era bastante natural, ya que una economía cerrada y autosuficiente es imposible en ciudades que sobrepasen unas dimensiones determinadas, e Inglaterra era lo bastante afortunada —económicamente hablando— como para poseer la mayor de todas las ciudades occidentales (y, en consecuencia, el mayor de todos los mercados centrales de artículos de consumo) en Londres, la cual contaba, hacia mediado el siglo, con un 15 por ciento de la po-

blación inglesa y cuya insaciable demanda de alimentos y combustible transformó toda la agricultura del sur y del este, atrajo suministros regulares por vías fluvial y terrestre de los lugares más remotos de Gales y el norte y estimuló las minas de carbón de Newcastle. Las variaciones regionales de los precios de artículos alimenticios no perecederos y de fácil transporte, como el queso, eran pequeñas, y además Inglaterra no tenía que pagar ya el oneroso coste de las economías locales y regionales autosuficientes: el hambre. La "carestía", bastante común en el continente, de reciente memoria en las Lowlands escocesas, ya no era un problema grave, aunque las malas cosechas determinaran a veces elevadas alzas en el coste de la vida con los consiguientes disturbios en amplias zonas del país, como sucedió en 1740-1741, 1757 y 1767.

Lo que alarmaba en el campo británico era la ausencia de un campesinado en el sentido continental. No se trataba tan sólo de que el crecimiento de una economía de mercado ya hubiese socavado gravemente la autosuficiencia local y regional, y atrapado incluso a las aldeas en la red de compra-venta en metálico, lo que ya era, atendiendo a patrones contemporáneos, bastante obvio. El uso creciente de artículos exclusivos de importación como el té, el azúcar y el tabaco nos da la pauta no sólo de la expansión del comercio ultramarino, sino de la comercialización de la vida rural. Hacia mediados del siglo, se importaban legalmente unos 270 g de té *per capita*, más una importante cantidad pasada de contrabando, y hay pruebas de que esa bebida no era infrecuente en el campo, incluso entre los jornaleros (o, con mayor precisión, entre sus mujeres e hijas). Los ingleses, calculaba Wendeborn, consumen el triple de té que todo el resto de Europa. El pequeño cultivador propietario, que vivía fundamentalmente del producto de sus tierras trabajadas en familia, se hizo mucho menos común que en otros países (excepto en la atrasada franja céltica y otras zonas reducidas, principalmente del norte y del oeste). El siglo que siguió a la Restauración de 1660 había contemplado una importante concentración de la propiedad de la tierra en manos de una clase limitada de terratenientes latifundistas, a expensas tanto del hidalgo rural como de los campesinos. No disponemos de datos fiables, pero hacia 1750 la estructura característica de la propiedad de la tierra en Inglaterra ya era discernible: unos millares de propietarios arrendaban sus tierras a unas decenas de miles de aparceros, quienes a su vez contaban con el trabajo de varios cientos de miles de jornaleros, servidores o minúsculos propietarios que se contrataban por la mayor parte de su tiempo. Este he-

cho supone, por sí mismo, un sistema muy sustancial de ingresos y ventas en metálico.

Además, buena parte —quizá la mayoría— de las industrias y manufacturas de Gran Bretaña eran rurales, y el trabajador típico lo constituía una suerte de artesano rural o pegujalero que se iba especializando cada vez más en la elaboración de un producto determinado —principalmente tejidos, medias, y una cierta variedad de utensilios metálicos— con lo que se iba convirtiendo gradualmente de pequeño campesino o artesano en obrero asalariado. Los villorrios donde la gente dedicaba su tiempo libre o el paro estacional a tejer, hilar, o a la minería, tendieron a convertirse en centros industriales de tejedores, hiladores o mineros *fulltime*, y con el tiempo, algunos de estos pueblos —de ninguna forma todos— se convirtieron en ciudades industriales. O lo que es más probable, los pequeños centros de mercado de donde salían los mercaderes para acaparar los productos de los pueblos, o para distribuir (*put out*) el material en bruto y alquilar telares y bastidores a los jornaleros agrícolas, se convirtieron en ciudades, se llenaron de talleres o factorías primitivas para preparar y, acaso, terminar el material y productos recogidos de los distintos trabajadores "a manos". La naturaleza de este sistema de industria doméstica rural (*putting-out*) se esparció ampliamente por todo el campo británico, y sirvió para espesar la red de transacciones dinerarias que se extendió por él. Toda villa que se especializara en manufacturas, cualquier área rural que se convirtiera en industrial (como sucedió con el Black Country, las regiones mineras y la mayor parte de las zonas textiles), implicaba alguna otra zona que se especializara en venderle los alimentos que ya no producía.

Esta amplia dispersión de la industria por todo el campo tuvo dos consecuencias conexas e importantes: proporcionó a la clase de terratenientes que contaba políticamente un interés directo en las minas que se encontraban bajo sus tierras (y de las cuales, a diferencia del continente, ellos y no el rey obtuvieron "regalías") y en los centros manufactureros de sus aldeas. El señalado interés de la nobleza alta y baja local en inversiones como canales y caminos de peaje no se debía tan sólo a la esperanza de poder abrir mercados más amplios para sus productos agrícolas, sino a las anticipadas ventajas de un transporte mejor y más barato para sus minas y manufacturas. [13] Pero en 1750 estas mejoras en el transporte tierra adentro apenas sí se habían iniciado: se constituían "compañías de portazgos" a un promedio inferior a diez cada año (entre 1750 y 1770 se sucedieron a un

promedio de más de 40 anuales) y la construcción de canales no se inició hasta 1760.

La segunda consecuencia fue que los intereses manufactureros podían ya *determinar la política del gobierno*, a diferencia de lo que sucedía en el otro gran país comercial, Holanda, donde lo que contaba era el supremo interés de los comerciantes. Y ello a pesar de la modesta riqueza o influencia de los industriales en ciernes. Así se calculaba que en 1760 la clase más pobre de los "comerciantes" ganaba tanto como la más rica de los "dueños de manufacturas" (la más rica ganaba por término medio tres veces más), y que incluso la capa superior de los mucho más modestos "tratantes" ganaba el doble que el estrato equivalente de los "dueños de manufacturas". Las cifras son aproximativas, pero indican los niveles relativos del comercio y la industria en la opinión de los contemporáneos.[14] Desde todos los aspectos, el comercio parecía ser más lucrativo, más importante, más prestigioso que las manufacturas, y en especial el comercio ultramarino. Y sin embargo, cuando hubo que elegir entre los intereses del comercio (que descansaban en la libertad de importar, exportar y reexportar) y los de la industria (que reposaban en aquel estadio en la protección del mercado interior británico contra los productos extranjeros y en la captura del mercado de exportación para los productos británicos), prevaleció el productor doméstico, ya que el comerciante sólo pudo movilizar Londres y algunos puertos en defensa de sus intereses, en tanto que el manufacturero contó con los intereses políticos de amplios sectores del país y del gobierno. La cuestión quedó decidida a fines del siglo XVII, cuando los fabricantes de tejidos, apoyándose en la tradicional importancia de los paños de lana para la hacienda británica, obtuvieron la prohibición de importar indianas extranjeras. La industria británica pudo crecer a sus anchas en un mercado interior protegido hasta hacerse lo suficientemente fuerte como para pedir libre entrada en los mercados de otros pueblos, es decir, el "librecambio".

Pero ni la industria ni el comercio podían haber florecido sino por las insólitas circunstancias políticas que con tanta razón impresionaban a los extranjeros. Nominalmente, Inglaterra no era un estado "burgués". Era una oligarquía de aristócratas terratenientes, encabezada por una nobleza cerrada que se autoperpetuaba, de unas 200 personas, un sistema de poderosos matrimonios familiares bajo la égida de las testas ducales de las grandes familias *whig*: los Russells, los Cavendishes, los Fitzwilliams, los Pelhams y demás. ¿Quién se les podía comparar en riquezas? (Joseph Massie calculó en 1760 las rentas de diez familias nobles en 20.000 libras anuales, de otras veinte en 10.000

y de otras 120 entre 6.000 y 8.000, o más de diez veces de lo que se suponía ganaba la clase de comerciantes más adinerada.) ¿Quién se les podía comparar en influencia, en un sistema político que, de desearlo, concedía casi automáticamente a un duque o conde un puesto en la dirección del gobierno y un séquito automático de parientes, clientes y partidarios en ambas cámaras del Parlamento, y que hacía que el ejercicio del menor derecho político dependiera de la propiedad de la tierra que cada vez era más difícil conseguir para aquellos que no dispusieran ya de patrimonio personal? Sin embargo, como los extranjeros observaron con mucha mayor claridad de lo que nosotros podemos hacer ahora, los "grandes" de Inglaterra no constituían una nobleza comparable a las jerarquías feudales y absolutistas del continente. Eran una elite posrevolucionaria, heredera de los puritanos. El honor, la gallardía, la elegancia y la largueza, virtudes de una aristocracia feudal o cortesana, ya no gobernaba sus vidas. Un *junker* alemán de medio pelo podía disponer de un séquito de servidores y criados mucho mayor que el del mismo duque de Bedford. Sus parlamentos y gobiernos hacían la guerra y la paz en función del beneficio comercial, colonias y mercados, y con el fin de derrocar a los competidores comerciales. Cuando una auténtica reliquia del tiempo pasado irrumpió en Inglaterra, como Carlos Eduardo Estuardo, el "Joven Pretendiente" en 1745, con su ejército de montañeses leales, pero desprovistos de todo interés por el comercio, la distancia entre la Inglaterra *whig*, aunque aristocrática, y otras sociedades más arcaicas se hizo evidente. Los próceres *whig* (aunque no tanto los hidalgos rurales *tory* [los *squires*]) sabían muy bien que el poder del país, y el suyo propio, descansaban en la facilidad de obtener dinero por la guerra y el comercio. Si bien en 1750 no pudieron obtener grandes beneficios en la industria, cuando éstos fueron posibles no tardaron en adaptarse a la nueva situación.

Si tratamos de situarnos frente a la Inglaterra de 1750, sin la perspectiva que da el tiempo, ¿hubiéramos profetizado la inminencia de la Revolución industrial? A buen seguro que no. Al igual que los visitantes extranjeros, nos habría impresionado la naturaleza esencialmente "burguesa", comercial, del país. Hubiéramos admirado su dinamismo y su progreso económico, tal vez su agresivo expansionismo, y nos habrían llamado poderosamente la atención los notables resultados obtenidos por sus empresarios privados, numerosos y apenas controlados.

Hubiéramos predicho para Inglaterra un futuro poderoso y cada vez más próspero. Pero ¿hubiéramos esperado su transformación o, mucho menos aún, la transformación del mundo? ¿Hubiéramos esperado que en menos de un siglo el hijo de un "manufacturero" —un manufacturero, que en el año 1750 acababa de abandonar el campo de sus mayores, agricultores independientes acomodados (*yeomen*) para asentarse en una pequeña ciudad del Lancashire— llegaría a primer ministro de Inglaterra? Seguro que no. ¿Hubiéramos creído que la tranquila Inglaterra de 1750 iba a ser desgarrada por el radicalismo, el jacobinismo, el cartismo y el socialismo? Echando la vista atrás, comprobamos que ningún otro país se hallaba tan bien preparado para realizar la Revolución industrial. Pero aún debemos preguntarnos por qué esta revolución sobrevino en las décadas finales del siglo XVIII, con unos resultados que, para bien o para mal, se han hecho irreversibles.

NOTAS

1. Ver las obras de Cole y Postgate, Ashton, Wilson, Deane y Cole, relacionadas en el apartado de "lecturas complementarias", 2 y 3. Ver también las figuras 1, 3, 10, 14, 16, 26, 28, 37.
2. Conde Friedrich Kielmansegge, *Diary of a Journey to England 1761-2*, Londres, 1902, p. 18.
3. Mons. L'Abbé Le Blanc, *Letters on the English and French Nations*, Londres, 1747, vol. I, p. 177.
4. *A Tour through England, Wales and part of Ireland made during the summer of 1791*, Londres, 1793, p. 373.
5. *Ibídem*, p. 354.
6. Le Blanc, *op. cit.*, I, p. 48.
7. *Ibídem*, II, p. 345.
8. *Ibídem*, I, p. 18; II, p. 90.
9. Abbé Coyer, *Nouvelles observations sur l'Angleterre* (1779), p. 15.
10. Voltaire, *Lettres philosophiques*, carta X.
11. Abbé Coyer, *op. cit.*, p. 27.
12. Todo el mundo no estaba de acuerdo, sobre todo cuando, al igual que a la "celebrada Madam Du Bocage" se les decía que la suciedad de Londres se debía a que "en una nación libre, los ciudadanos pavimentan sus calles como creen conveniente, cada uno ante su propia puerta". La libertad, dijo el abate Le Blanc, "según parece es la bendición que les impide tener un buen pavimento o una buena administración en Londres".
13. No se esperaba que las compañías de canales y de portazgos consiguieran más allá de cubrir gastos, tal vez con algún modesto rendimiento.
14. Hacia 1760 disponemos de las cifras siguientes (en £ anuales):

Ocupación	*Número de familias*	*Ganancias*
Comerciantes	1.000	600
	2.000	400
	10.000	200
Tratantes	2.500	400
	5.000	200
	10.000	100
	20.000	70
	125.000	40
"Dueños de manufacturas"	2.500	200
	5.000	100
	10.000	70
	62.500	40

En comparación, el promedio de ingresos de abogados y posaderos se calculaba en 100 £, el de los agricultores más ricos en 150 £, y el de "labradores" y jornaleros provinciales en 5 o 6 chelines por semana.

2

El origen de la Revolución industrial [1]

Afrontar el origen de la Revolución industrial no es tarea fácil, pero la dificultad aumentará si no conseguimos clarificar la cuestión. Empecemos, por tanto, con una aclaración previa.

Primero: La Revolución industrial no es simplemente una aceleración del crecimiento económico, sino una aceleración del crecimiento determinada y conseguida por la transformación económica y social. A los primeros estudiosos, que concentraron su atención en los medios de producción cualitativamente nuevos —las máquinas, el sistema fabril, etc.— no les engañó su instinto, aunque en ocasiones se dejaron llevar por él sin rigor crítico. No fue Birmingham, una ciudad que producía mucho más en 1850 que en 1750, aunque esencialmente según el sistema antiguo, la que hizo hablar a los contemporáneos de revolución industrial, sino Manchester, una ciudad que producía más de una forma más claramente revolucionaria. A fines del siglo XVIII esta transformación económica y social se produjo en una economía capitalista y a través de ella. Como sabemos ahora, en el siglo XX, no es éste el único camino que puede seguir la Revolución industrial, aunque fue el primitivo y posiblemente el único practicable en el siglo XVIII. La industrialización capitalista requiere en determinadas formas un análisis algo distinto de la no capitalista, ya que debemos explicar por qué la persecución del beneficio privado condujo a la transformación tecnológica, ya que no es forzoso que deba suceder así de un modo automático. No hay duda de que en otras cuestiones la industrialización capitalista puede tratarse como un caso especial de un fenómeno más general, pero no está claro hasta qué punto esto sirve para el historiador de la Revolución industrial británica.

Segundo: La Revolución industrial fue la primera de la historia.

Eso no significa que partiera de cero, o que no puedan hallarse en ella fases primitivas de rápido desarrollo industrial y tecnológico. Sin embargo, ninguna de ellas inició la característica fase moderna de la historia, el crecimiento económico autosostenido por medio de una constante revolución tecnológica y transformación social. Al ser la primera, es también por ello distinta en importantes aspectos a las revoluciones industriales subsiguientes. No puede explicarse básicamente, ni en cierta medida, en términos de factores externos tales como, por ejemplo, la imitación de técnicas más avanzadas, la importación de capital o el impacto de una economía mundial ya industrializada. Las revoluciones industriales que siguieron pudieron utilizar la experiencia, el ejemplo y los recursos británicos. Gran Bretaña sólo pudo aprovechar las de los otros países en proporción mucho menor y muy limitada. Al mismo tiempo, como hemos visto, la Revolución industrial inglesa fue precedida por lo menos por doscientos años de constante desarrollo económico que echó sus cimientos. A diferencia de la Rusia del siglo XIX o XX, Inglaterra entró preparada en la industrialización.

Sin embargo, la Revolución industrial no puede explicarse sólo en términos puramente británicos, ya que Inglaterra formaba parte de una economía más amplia, que podemos llamar "economía europea" o "economía mundial de los estados marítimos europeos". Formaba parte de una red más extensa de relaciones económicas que incluía varias zonas "avanzadas", algunas de las cuales eran también zonas de potencial industrialización o que aspiraban a ella, áreas de "economía dependiente", así como economías extranjeras marginales no relacionadas sustancialmente con Europa. Estas economías dependientes consistían, en parte, en colonias formales (como en las Américas) o en puntos de comercio y dominio (como en Oriente) y, en parte, en sectores hasta cierto punto económicamente especializados en atender las demandas de las zonas "avanzadas" (como parte de Europa oriental). El mundo "avanzado" estaba ligado al dependiente por una cierta división de la actividad económica: de una parte una zona relativamente urbanizada, de otra zonas que producían y exportaban abundantes productos agrícolas o materias primas. Estas relaciones pueden describirse como un sistema de intercambios —de comercio, de pagos internacionales, de transferencias de capitales, de migraciones, etc.—. Desde hacía varios siglos, la "economía europea" había dado claras muestras de expansión y desarrollo dinámico, aunque también había experimentado notables retrocesos o desvíos económicos, especialmente entre los siglos XIV al XV y XVII.

No obstante, es importante advertir que esta economía europea tendía también a escindirse, por lo menos desde el siglo XIV, en unidades político-económicas independientes y concurrentes ("estados" territoriales) como Gran Bretaña y Francia, cada uno con su propia estructura económica y social, y que contenía en sí misma zonas y sectores adelantados y atrasados o dependientes. Hacia el siglo XVI era totalmente claro que si la Revolución industrial había de producirse en algún lugar, debía serlo en alguno que formara parte de la economía europea. Por qué esto era así no es cosa que vayamos a analizar ahora, ya que la cuestión corresponde a una etapa anterior a la que trata este libro. Sin embargo, no era evidente cuál de las unidades concurrentes había de ser la primera en industrializarse. El problema sobre los orígenes de la Revolución industrial que aquí esencialmente nos concierne es por qué fue Gran Bretaña la que se convirtió en el primer "taller del mundo". Una segunda cuestión relacionada con la anterior es por qué este hecho ocurrió hacia fines del siglo XVIII y no antes o después.

Antes de estudiar la respuesta (que sigue siendo tema de polémicas y fuente de incertidumbre), tal vez sea útil eliminar cierto número de explicaciones o pseudoexplicaciones que han sido habituales durante largo tiempo y que todavía hoy se mantienen de vez en cuando. Muchas de ellas aportan más interrogantes que soluciones.

Esto es cierto, sobre todo, de las teorías que tratan de explicar la Revolución industrial en términos de clima, geografía, cambio biológico en la población u otros factores exógenos. Si, como se ha dicho, el estímulo para la revolución procedía digamos que del excepcional largo período de buenas cosechas que tuvo lugar a principios del siglo XVIII, entonces tendríamos que explicar por qué otros períodos similares anteriores a esta fecha (períodos que se sucedieron de vez en cuando en la historia) no tuvieron consecuencias semejantes. Si han de ser las grandes reservas de carbón de Gran Bretaña las que expliquen su prioridad, entonces bien podemos preguntarnos por qué sus recursos naturales, comparativamente escasos, de otras materias primas industriales, por ejemplo, mineral de hierro, no la dificultaron otro tanto o, alternativamente, por qué las extensas carboneras silesianas no produjeron un despegue industrial igualmente precoz. Si el clima húmedo del Lancashire hubiera de explicar la concentración de la industria algodonera, entonces deberíamos preguntarnos por qué las otras zonas igualmente húmedas de las islas británicas no consiguieron o provocaron tal concentración. Y así sucesivamente. Los factores climáticos, la geografía, la distribución de los recursos naturales no actúan indepen-

dientemente, sino sólo dentro de una determinada estructura económica, social e institucional... Esto es válido incluso para el más poderoso de estos factores, un fácil acceso al mar o a ríos navegables, es decir, para la forma de transporte más barata y más práctica de la era preindustrial (y en el caso de productos en gran cantidad la única realmente económica). Es casi inconcebible que una zona totalmente cerrada por tierra pudiera encabezar la Revolución industrial moderna; aunque tales regiones son más escasas de lo que uno piensa. Sin embargo, aun aquí los factores no geográficos no deben ser descuidados: las Hébridas, por ejemplo, tienen más accesos al mar que la mayor parte del Yorkshire.

El problema de la población es algo distinto, ya que sus movimientos pueden explicarse por factores exógenos, por los cambios que experimenta la sociedad humana, o por una combinación de ambos. Nos detendremos en él algo más adelante. Por ahora nos contentaremos con observar que hoy en día los historiadores no defienden sustancialmente las explicaciones puramente exógenas que tampoco se aceptan en este libro.

También deben rechazarse las explicaciones de la Revolución industrial que la remiten a "accidentes históricos". El simple hecho de los grandes descubrimientos de los siglos XV y XVI no explican la industrialización, como tampoco la "revolución científica" del siglo XVI. [2] Tampoco puede explicar por qué la Revolución industrial tuvo lugar a fines del siglo XVIII y no, pongamos por caso, a fines del XVII cuando tanto el conocimiento europeo del mundo externo y la tecnología científica eran potencialmente adecuados para el tipo de industrialización que había de desarrollarse más tarde. Tampoco puede hacerse responsable a la Reforma protestante ya fuera directamente o por vía de cierto "espíritu capitalista" especial u otro cambio en la actitud económica inducido por el protestantismo; ni tampoco por qué tuvo lugar en Inglaterra y no en Francia. La Reforma protestante tuvo lugar más de dos siglos antes que la Revolución industrial. De ningún modo todos los países que se convirtieron al protestantismo fueron luego pioneros de esa revolución y —por poner un ejemplo fácil— las zonas de los Países Bajos que permanecieron católicas (Bélgica) se industrializaron antes que las que se hicieron protestantes (Holanda). [3]

Finalmente, también deben rechazarse los factores puramente políticos. En la segunda mitad del siglo XVIII prácticamente todos los gobiernos de Europa querían industrializarse, pero sólo lo consiguió el británico. Por el contrario, los gobiernos británicos desde 1660 en

adelante estuvieron firmemente comprometidos en políticas que favorecían la persecución del beneficio por encima de cualesquiera otros objetivos, y sin embargo la Revolución industrial no apareció hasta más de un siglo después.

Rechazar estos factores como explicaciones simples, exclusivas o primarias no es, desde luego, negarles *toda* importancia. Sería una necedad. Simplemente lo que se quiere es establecer escalas de importancia relativas, y, de paso, clarificar algunos de los problemas de países que inician hoy en día su industrialización, en tanto y en cuanto puedan ser comparables.

Las principales condiciones previas para la industrialización ya estaban presentes en la Inglaterra del XVIII o bien podían lograrse con facilidad. Atendiendo a las pautas que se aplican generalmente a los países hoy en día "subdesarrollados", Inglaterra no lo estaba, aunque sí lo estaban determinadas zonas de Escocia y Gales y desde luego toda Irlanda. Los vínculos económicos, sociales e ideológicos que inmovilizaron a la mayoría de las gentes preindustriales en situaciones y ocupaciones tradicionales ya eran débiles y podían ser desterrados con facilidad. Veamos un ejemplo fácil: hacia 1750 es dudoso, tal como ya hemos visto, que se pudiera hablar con propiedad de un campesino propietario de la tierra en extensas zonas de Inglaterra, y es cierto que ya no se podía hablar de agricultura de subsistencia. [4] De ahí que no hubiera obstáculos insalvables para la transferencia de gentes ocupadas en menesteres no industriales a industriales. El país había acumulado y estaba acumulando un excedente lo bastante amplio como para permitir la necesaria inversión en un equipo no muy costoso, antes de los ferrocarriles, para la transformación económica. Buena parte de este excedente se concentraba en manos de quienes deseaban invertir en el progreso económico, en tanto que una cifra reducida pertenecía a gentes deseosas de invertir sus recursos en otras instancias (económicamente menos deseables) como la mera ostentación. No existió escasez de capital ni en términos absolutos ni en términos relativos. El país no era simplemente una economía de mercado —es decir, una economía en la que se compran y venden la mayoría de bienes y servicios—, sino que en muchos aspectos constituía un solo mercado nacional. Y además poseía un extenso sector manufacturero altamente desarrollado y un aparato comercial todavía más desarrollado.

Es más: problemas que hoy son graves en los países subdesarrollados que tratan de industrializarse eran poco importantes en la Gran Bretaña del XVIII. Tal como hemos visto, el transporte y las comuni-

caciones eran relativamente fáciles y baratos, ya que ningún punto del país dista mucho más allá de los 100 km del mar, y aún menos de algunos canales navegables. Los problemas tecnológicos de la primera Revolución industrial fueron francamente sencillos. No requirieron trabajadores con cualificaciones científicas especializadas, sino meramente los hombres suficientes, de ilustración normal, que estuvieran familiarizados con instrumentos mecánicos sencillos y el trabajo de los metales, y poseyeran experiencia práctica y cierta dosis de iniciativa. Los años posteriores a 1500 habían proporcionado ese grupo de hombres. Muchas de las nuevas inversiones técnicas y establecimientos productivos podían arrancar económicamente a pequeña escala, e irse engrosando progresivamente por adición sucesiva. Es decir, requerían poca inversión inicial y su expansión podía financiarse con los beneficios acumulados. El desarrollo industrial estaba dentro de las capacidades de una multiplicidad de pequeños empresarios y artesanos cualificados tradicionales. Ningún país del siglo XX que emprenda la industrialización tiene, o puede tener, algo parecido a estas ventajas.

Eso no quiere decir que no surgieran obstáculos en el camino de la industrialización británica, sino sólo que fueron fáciles de superar a causa de que ya existían las condiciones sociales y económicas fundamentales, porque el tipo de industrialización del siglo XVIII era comparativamente barato y sencillo, y porque el país era lo suficientemente rico y floreciente como para que le afectaran ineficiencias que podían haber dado al traste con economías menos dispuestas. Quizá sólo una potencia industrial tan afortunada como Gran Bretaña podía aportar aquella desconfianza en la lógica y la planificación (incluso la privada), aquella fe en la capacidad de salirse con la suya tan característica de los ingleses del siglo XIX. Ya veremos más adelante cómo se superaron algunos de los problemas de crecimiento. Ahora lo importante es advertir que nunca fueron realmente graves.

El problema referido al origen de la Revolución industrial que aquí nos concierne no es, por tanto, cómo se acumuló el material de la explosión económica, sino cómo se prendió la mecha; y podemos añadir, qué fue lo que evitó que la primera explosión abortara después del impresionante estallido inicial. Pero ¿era en realidad necesario un mecanismo especial? ¿No era inevitable que un período suficientemente largo de acumulación de material explosivo produjera, más pronto o más tarde, de alguna manera, en alguna parte, la combustión espontánea? Tal vez no. Sin embargo, los términos que hay que explicar son "de alguna manera" y "en alguna parte"; y ello tanto más cuanto que

el modo en que una economía de empresa privada suscita la Revolución industrial, plantea un buen número de acertijos. Sabemos que eso ocurrió en determinadas partes del mundo; pero también sabemos que fracasó en otras, y que incluso la Europa occidental necesitó largo tiempo para llevar a cabo tal revolución.

El acertijo reside en las relaciones entre la obtención de beneficios y las innovaciones tecnológicas. Con frecuencia se acepta que una economía de empresa privada tiene una tendencia automática hacia la innovación, pero esto no es así. Sólo tiende hacia el beneficio. Revolucionará la fabricación tan sólo si se pueden conseguir con ello mayores beneficios. Pero en las sociedades preindustriales éste apenas puede ser el caso. El mercado disponible y futuro —el mercado que determina lo que debe producir un negociante— consiste en los ricos, que piden artículos de lujo en pequeñas cantidades, pero con un elevado margen de beneficio por cada venta, y en los pobres —si es que existen en la economía de mercado y no producen sus propios bienes de consumo a nivel doméstico o local— quienes tienen poco dinero, no están acostumbrados a las novedades y recelan de ellas, son reticentes a consumir productos en serie e incluso pueden no estar concentrados en ciudades o no ser accesibles a los fabricantes nacionales. Y lo que es más, no es probable que el mercado de masas crezca mucho más rápidamente que la tasa relativamente lenta de crecimiento de la población. Parecería más sensato vestir a las princesas con modelos *haute couture* que especular con las oportunidades de atraer a las hijas de los campesinos a la compra de medias de seda artificial. El negociante sensato, si tenía elección, fabricaría relojes-joya carísimos para los aristócratas y no baratos relojes de pulsera, y cuanto más caro fuera el proceso de lanzar al mercado artículos baratos revolucionarios, tanto más dudaría en jugarse su dinero en él. Esto lo expresó admirablemente un millonario francés de mediados del siglo XIX, que actuaba en un país donde las condiciones para el industrialismo moderno eran relativamente pobres: "Hay tres maneras de perder el dinero —decía el gran Rothschild—, las mujeres, el juego y los ingenieros. Las dos primeras son más agradables, pero la última es con mucho la más segura". [5] Nadie podía acusar a Rothschild de desconocer cuál era el mejor camino para conseguir los mayores beneficios. En un país no industrializado no era por medio de la industria.

La industrialización cambia todo esto permitiendo a la producción —dentro de ciertos límites— que amplíe sus propios mercados, cuando no crearlos. Cuando Henry Ford fabricó su modelo "T", fabri-

có también algo que hasta entonces no había existido: un amplio número de clientes para un automóvil barato, de serie y sencillo. Por supuesto que su empresa ya no era tan descaradamente especulativa como parecía. Un siglo de industrialización había demostrado que la producción masiva de productos baratos puede multiplicar sus mercados, acostumbrar a la gente a comprar mejores artículos que sus padres y descubrir necesidades en las que sus padres ni siquiera habían soñado. La cuestión es que *antes* de la Revolución industrial, o en países que aún no hubieran sido transformados por ella, Henry Ford no habría sido un pionero económico, sino un chiflado condenado al fracaso.

¿Cómo se presentaron en la Gran Bretaña del siglo XVIII las condiciones que condujeron a los hombres de negocios a revolucionar la producción? ¿Cómo se las apañaron los empresarios para prever no ya la modesta aunque sólida expansión de la demanda que podía ser satisfecha del modo tradicional, o por medio de una pequeña extensión y mejora de los viejos sistemas, sino la rápida e ilimitada expansión que la revolución requería? Una revolución pequeña, sencilla y barata, según nuestros patrones, pero no obstante una revolución, un salto en la oscuridad. Hay dos escuelas de pensamiento sobre esta cuestión. Una de ellas hace hincapié sobre todo en el mercado *interior*, que era con mucho la mayor salida para los productos del país; la otra se fija en el mercado exterior o de *exportación*, que era mucho más dinámico y ampliable. La respuesta correcta es que probablemente ambos eran esenciales de forma distinta, como también lo era un tercer factor, con frecuencia descuidado: el *gobierno*.

El mercado interior, amplio y en expansión, sólo podía crecer de cuatro maneras importantes, tres de las cuales no parecían ser excepcionalmente rápidas. Podía haber crecimiento de la población, que creara más consumidores (y, por supuesto, productores); una transferencia de las gentes que recibían ingresos no monetarios a monetarios que creara más clientes; un incremento de la renta *per capita*, que creara mejores clientes; y que los artículos producidos industrialmente sustituyeran a las formas más anticuadas de manufactura o a las importaciones.

La cuestión de la *población* es tan importante, y en años recientes ha estimulado tan gran cantidad de investigaciones, que debe ser brevemente analizada aquí. Plantea tres cuestiones de las cuales sólo la tercera atañe directamente al problema de la expansión del mercado, pero todas son importantes para el problema más general del desarrollo

económico y social británico. Estas cuestiones son: 1) ¿ Qué sucedió a la población británica y por qué? 2) ¿Qué efecto tuvieron estos cambios de población en la economía? 3) ¿Qué efecto tuvieron en la estructura del pueblo británico?

Apenas si existen cómputos fiables de la población británica antes de 1840, cuando se introdujo el registro público de nacimientos y muertes, pero no hay grandes dudas sobre su movimiento general. Entre finales del siglo XVII, cuando Inglaterra y Gales contaban con unos cinco millones y cuarto de habitantes, y mediados del siglo XVIII, la población creció muy lentamente y en ocasiones puede haberse estabilizado o incluso llegado a declinar. Después de la década de 1740 se elevó sustancialmente y a partir de la década de 1770 lo hizo con gran rapidez para las cifras de la época, aunque no para las nuestras. [6] Se duplicó en cosa de 50 o 60 años después de 1780, y lo hizo de nuevo durante los 60 años que van desde 1841 a 1901, aunque de hecho tanto las tasas de nacimiento como las de muerte comenzaron a caer rápidamente desde la década de 1870. Sin embargo, estas cifras globales esconden variaciones muy sustanciales, tanto cronológicas como regionales. Así, por ejemplo, mientras que en la primera mitad del siglo XVIII, e incluso hasta 1780, la zona de Londres hubiera quedado despoblada a no ser por la masiva inmigración de gentes del campo, el futuro centro de la industrialización, el noroeste y las Midlands orientales ya estaban aumentando rápidamente. Después del inicio real de la Revolución industrial, las tasas de crecimiento natural de las regiones principales (aunque no de migración) tendieron a hacerse similares, excepto por lo que respecta al insano cinturón londinense.

Estos movimientos no se vieron afectados, antes del siglo XIX, por la migración internacional, ni siquiera por la irlandesa. ¿Se debieron a variaciones en el índice de nacimientos o de mortalidad? Y si es así, ¿cuáles fueron las causas? Estas cuestiones, de gran interés, son inmensamente complicadas aun sin contar con que las informaciones que poseemos al respecto son muy deficientes. [7] Nos preocupan aquí tan sólo en cuanto que pueden arrojar luz sobre la cuestión. En qué grado el aumento de población fue causa, o consecuencia, de factores económicos; esto es, hasta qué punto la gente se casó o concibió hijos más pronto, porque tuvo mejores oportunidades de conseguir un trozo de tierra para cultivar, o un empleo, o bien —como se ha dicho— por la demanda de trabajo infantil. Hasta qué punto declinó su mortalidad porque estaban mejor alimentados o con más regularidad, o a causa de mejo-

ras ambientales. (Ya que uno de los pocos hechos que sabemos con alguna certeza es que la caída de los índices de mortalidad se debió a que morían menos lactantes, niños y quizás adultos jóvenes antes que a una prolongación real de la vida más allá del cómputo bíblico de setenta años, [8] tales disminuciones pudieron acarrear un aumento en el índice de nacimientos. Por ejemplo, si morían menos mujeres antes de los treinta años, la mayoría de ellas es probable que tuvieran los hijos que podían esperar entre los treinta años y la menopausia.)

Como de costumbre, no podemos responder a estas cuestiones con certeza. Parece claro que la gente tenía mucho más en cuenta los factores económicos al casarse y al tener hijos de lo que se ha supuesto algunas veces, y que determinados cambios sociales (por ejemplo, el hecho de que cada vez los obreros vivieron menos en casas pertenecientes a sus patronos) puedan haber alentado o incluso requerido familias más precoces y, tal vez, más numerosas. Es también claro que una economía familiar que tan sólo podía ser compensada por el trabajo de todos sus miembros, y formas de producción que empleaban trabajo infantil estimulaban también el crecimiento de la población. Los contemporáneos opinaban que ésta respondía a los cambios en la demanda de trabajo, y es probable que la tasa de nacimientos aumentara entre las décadas de 1740 y 1780, aunque no debe haberse incrementado de forma significativa a partir de esta fecha. Por lo que hace a la mortalidad, los adelantos médicos casi no desempeñaron ningún papel importante en su reducción (excepto quizás por lo que hace a la vacuna antivariólica) hasta promediado el siglo XIX, por lo que sus cambios se deberán, sobre todo, a cambios económicos, sociales o ambientales. Pero hasta muy avanzado el siglo XIX no parece que hubiera disminuido sensiblemente. Hoy por hoy no podemos ir mucho más allá de semejantes generalizaciones sin entrar en una batalla académica envuelta en la polvareda de la polémica erudita.

¿Cuáles fueron los efectos económicos de estos cambios? Más gente quiere decir más trabajo y más barato, y con frecuencia se supone que esto es un estímulo para el crecimiento económico en el sistema capitalista. Pero por lo que podemos ver hoy en día en muchos países subdesarrollados, esto no es así. Lo que sucederá simplemente es el hacinamiento y el estancamiento, o quizás una catástrofe, como sucedió en Irlanda y en las Highlands escocesas a principios del siglo XIX (ver *infra*, p. 287). La mano de obra barata puede retardar la industrialización. Si en la Inglaterra del siglo XVIII una fuerza de trabajo cada vez mayor coadyuvó al desarrollo fue porque la economía ya era dinámi-

ca, no porque alguna extraña inyección demográfica la hubiera hecho así. La población creció rápidamente por toda la Europa septentrional, pero la industrialización no tuvo lugar en todas partes. Además, más gente significa más consumidores y se sostiene firmemente que esto proporciona un estímulo tanto para la agricultura (ya que hay que alimentar a esa gente) como para las manufacturas.

Sin embargo, la población británica creció muy gradualmente en el siglo anterior a 1750, y su rápido aumento coincidió con la Revolución industrial, pero (excepto en unos pocos lugares) no la precedió. Si Gran Bretaña hubiera sido un país menos desarrollado, podían haberse realizado súbitas y amplias transferencias de gente digamos que desde una economía de subsistencia a una economía monetaria, o de la manufactura doméstica y artesana a la industria. Pero, como hemos visto, el país era ya una economía de mercado con un amplio y creciente sector manufacturero. Los ingresos medios de los ingleses aumentaron sustancialmente en la primera mitad del siglo XVIII, gracias sobre todo a una población que se estancaba y a la falta de trabajadores. La gente estaba en mejor posición y podía comprar más; además en esta época es probable que hubiera un pequeño porcentaje de niños (que orientaban los gastos de los padres pobres hacia la compra de artículos indispensables) y una proporción más amplia de jóvenes adultos pertenecientes a familias reducidas (con ingresos para ahorrar). Es muy probable que en este período muchos ingleses aprendieran a "cultivar nuevas necesidades y establecer nuevos niveles de expectación", [9] y por lo que parece, hacia 1750 comenzaron a dedicar su productividad extra a un mayor número de bienes de consumo que al ocio. Este incremento se asemeja más a las aguas de un plácido río que a los rápidos saltos de una catarata. Explica por qué se reconstruyeron tantas ciudades inglesas (sin revolución tecnológica alguna) con la elegancia rural de la arquitectura clásica, pero no por qué se produjo una revolución industrial.

Quizás tres casos especiales sean excepción: el transporte, los alimentos y los productos básicos, especialmente el carbón.

Desde principios del siglo XVIII se llevaron a cabo mejoras muy sustanciales y costosas en el transporte tierra adentro —por río, canal e incluso carretera—, con el fin de disminuir los costos prohibitivos del transporte de superficie: a mediados del siglo, treinta kilómetros de transporte por tierra podían doblar el costo de una tonelada de productos. No podemos saber con certeza la importancia que estas mejoras supusieron para el desarrollo de la industrialización, pero no hay duda de

que el impulso para realizarlas provino del mercado interior, y de modo muy especial de la creciente demanda urbana de alimentos y combustible. Los productores de artículos domésticos que vivían en zonas alejadas del mar en las Midlands occidentales (alfareros de Staffordshire, o los que elaboraban utensilios metálicos en la región de Birmingham) presionaban en busca de un transporte más barato. La diferencia en los costos del transporte era tan brutal que las mayores inversiones eran perfectamente rentables. El costo por tonelada entre Liverpool y Manchester o Birmingham se veía reducido en un 80 por ciento recurriendo a los canales.

Las industrias alimenticias compitieron con las textiles como avanzadas de la industrialización de empresa privada, ya que existía para ambas un amplio mercado (por lo menos en las ciudades) que no esperaba más que ser explotado. El comerciante menos imaginativo podía darse cuenta de que todo el mundo, por pobre que fuese, comía, bebía y se vestía. La demanda de alimentos y bebidas manufacturados era más limitada que la de tejidos, excepción hecha de productos como harina, y bebidas alcohólicas, que sólo se preparan domésticamente en economías primitivas, pero, por otra parte, los productos alimenticios eran mucho más inmunes a la competencia exterior que los tejidos. Por lo tanto, su industrialización tiende a desempeñar un papel más importante en los países atrasados que en los adelantados. Sin embargo, los molinos harineros y las industrias cerveceras fueron importantes pioneros de la revolución tecnológica en Gran Bretaña, aunque atrajesen menos la atención que los productos textiles porque no transformaban tanto la economía circundante pese a su apariencia de gigantescos monumentos de la modernidad, como las cervecerías Guinness en Dublín y los celebrados molinos de vapor Albion (que tanto impresionaron al poeta William Blake) en Londres. Cuanto mayor fuera la ciudad (y Londres era con mucho la mayor de la Europa occidental) y más rápida su urbanización, mayor era el objetivo para tales desarrollos. ¿No fue la invención de la espita manual de cerveza, conocida por cualquier bebedor inglés, uno de los primeros triunfos de Henry Maudslay, uno de los grandes pioneros de la ingeniería?

El mercado interior proporcionó también una salida importante para lo que más tarde se convirtieron en productos básicos. El consumo de *carbón* se realizó casi enteramente en el gran número de hogares urbanos, especialmente londinenses; el hierro —aunque en mucha menor cantidad— se refleja en la demanda de enseres domésticos como pucheros, cacerolas, clavos, estufas, etc. Dado que las cantidades

de carbón consumidas en los hogares ingleses eran mucho mayores que la demanda de hierro (gracias en parte a la ineficacia del hogar-chimenea británico comparado con la estufa continental), la base preindustrial de la industria del carbón fue más importante que la de la industria del hierro. Incluso antes de la Revolución industrial, su producción ya podía contabilizarse en millones de toneladas, primer artículo al que podían aplicarse tales magnitudes astronómicas. Las máquinas de vapor fueron producto de las minas: en 1769 ya se habían colocado un centenar de "máquinas atmosféricas" alrededor de Newcastle-on-Tyne, de las que 57 estaban en funcionamiento. (Sin embargo, las máquinas más modernas, del tipo Watt, que fueron realmente las fundadoras de la tecnología industrial, avanzaban muy lentamente en las minas.)

Por otra parte, el consumo total británico de hierro en 1720 era inferior a 50.000 toneladas, e incluso en 1788, después de iniciada la Revolución industrial, no puede haber sido muy superior a las 100.000. La demanda de acero era prácticamente despreciable al precio de entonces. El mayor mercado civil para el hierro era quizá todavía el agrícola —arados y otras herramientas, herraduras, coronas de ruedas, etc.— que aumentaba sustancialmente, pero que apenas era lo bastante grande como para poner en marcha una transformación industrial. De hecho, como veremos, la auténtica Revolución industrial en el hierro y el carbón tenía que esperar a la época en que el ferrocarril proporcionara un mercado de masas no sólo para bienes de consumo, sino para las industrias de base. El mercado interior preindustrial, e incluso la primera fase de la industrialización, no lo hacían aún a escala suficiente.

La principal ventaja del mercado interior preindustrial era, por lo tanto, su gran tamaño y estabilidad. Es posible que su participación en la Revolución industrial fuera modesta pero es indudable que promovió el crecimiento económico y, lo que es más importante, siempre estuvo en condiciones de desempeñar el papel de amortiguador para las industrias de exportación más dinámicas frente a las repentinas fluctuaciones y colapsos que eran el precio que tenían que pagar por su superior dinamismo. Este mercado acudió al rescate de las industrias de exportación en la década de 1780, cuando la guerra y la revolución americana las quebrantaron y quizás volvió a hacerlo tras las guerras napoleónicas. Además, el mercado interior proporcionó la base para una economía industrial *generalizada*. Si Inglaterra había de pensar mañana lo que Manchester hoy, fue porque el resto del país estaba dis-

puesto a seguir el ejemplo del Lancashire. A diferencia de Shanghai en la China precomunista, o Ahmedabad en la India colonial, Manchester no constituyó un enclave moderno en el atraso general, sino que se convirtió en modelo para el resto del país. Es posible que el mercado interior no proporcionara la chispa, pero suministró el combustible y el tiro suficiente para mantener el fuego.

Las industrias para exportación trabajaban en condiciones muy distintas y potencialmente mucho más revolucionarias. Estas industrias fluctuaban extraordinariamente —más del 50 por ciento en un solo año—, por lo que el empresario que andaba lo bastante listo como para alcanzar las expansiones podía hacer su agosto. A la larga, estas industrias se extendieron más, y con mayor rapidez, que las de los mercados interiores. Entre 1700 y 1750 las industrias domésticas aumentaron su producción en un siete por ciento, en tanto que las orientadas a la exportación lo hacían en un 76 por ciento; entre 1750 y 1770 (que podemos considerar como el lecho del *take-off* industrial) lo hicieron en otro siete por ciento y 80 por ciento respectivamente. La demanda interior crecía, pero la exterior se multiplicaba. Si era precisa una chispa, de aquí había de llegar. La manufactura del algodón, primera que se industrializó, estaba vinculada esencialmente al comercio ultramarino. Cada onza de material en bruto debía ser importada de las zonas subtropicales o tropicales, y, como veremos, sus productos habían de venderse mayormente en el exterior. Desde fines del siglo XVIII ya era una industria que exportaba la mayor parte de su producción total, tal vez dos tercios hacia 1805.

Este extraordinario potencial expansivo se debía a que las industrias de exportación no dependían del modesto índice "natural" de crecimiento de cualquier demanda interior del país. Podían crear la ilusión de un rápido crecimiento por dos medios principales: controlando una serie de mercados de exportación de otros países y destruyendo la competencia interior dentro de otros, es decir, a través de los medios políticos o semipolíticos de guerra y colonización. El país que conseguía concentrar los mercados de exportación de otros, o monopolizar los mercados de exportación de una amplia parte del mundo en un período de tiempo lo suficientemente breve, podía desarrollar sus industrias de exportación a un ritmo que hacía la Revolución industrial no sólo practicable para sus empresarios, sino en ocasiones virtualmente compulsoria. Y esto es lo que sucedió en Gran Bretaña en el siglo XVIII. [10]

La conquista de mercados por la guerra y la colonización reque-

ría no sólo una economía capaz de explotar esos mercados, sino también un gobierno dispuesto a financiar ambos sistemas de penetración en beneficio de los manufactureros británicos. Esto nos lleva al tercer factor en la génesis de la Revolución industrial: el *gobierno*. Aquí la ventaja de Gran Bretaña sobre sus competidores potenciales es totalmente obvia. A diferencia de algunos (como Francia), Inglaterra está dispuesta a subordinar *toda* la política exterior a sus fines económicos. Sus objetivos bélicos eran comerciales, es decir, navales. El gran Chatham dio cinco razones en un memorándum en el que abogaba por la conquista de Canadá: las cuatro primeras eran puramente económicas. A diferencia de otros países (como Holanda), los fines económicos de Inglaterra no respondían exclusivamente a intereses comerciales y financieros, sino también, y con signo creciente, a los del grupo de presión de los manufactureros: al principio la industria lanera de gran importancia fiscal, luego las demás. Esta pugna entre la industria y el comercio (que ilustra perfectamente la Compañía de las Indias Orientales) quedó resuelta en el mercado interior hacia 1700, cuando los productores ingleses obtuvieron medidas proteccionistas contra las importaciones de tejidos de la India; en el mercado exterior no se resolvió hasta 1813, cuando la Compañía de las Indias Orientales fue privada de su monopolio en la India, y este subcontinente quedó sometido a la desindustrialización y a la importación masiva de tejidos de algodón del Lancashire. Finalmente, a diferencia de todos sus demás rivales, la política inglesa del siglo XVIII era de agresividad sistemática, sobre todo contra su principal competidor: Francia. De las cinco grandes guerras de la época, Inglaterra sólo estuvo a la defensiva en una. [11] El resultado de este siglo de guerras intermitentes fue el mayor triunfo jamás conseguido por ningún estado: los monopolios virtuales de las colonias ultramarinas y del poder naval a escala mundial. Además, la guerra misma, al desmantelar los principales competidores de Inglaterra en Europa, tendió a aumentar las exportaciones; la paz, por el contrario, tendía a reducirlas.

La guerra —y especialmente aquella organización de clases medias fuertemente mentalizada por el comercio: la flota británica— contribuyó aún más directamente a la innovación tecnológica y a la industrialización. Sus demandas no eran despreciables: el tonelaje de la flota pasó de 100.000 toneladas en 1685 a unas 325.000 en 1760, y también aumentó considerablemente la demanda de cañones, aunque no de un modo tan espectacular. La guerra era, por supuesto, el mayor consumidor de hierro, y el tamaño de empresas como Wilkinson, Wal-

kers y Carron Works obedecía en buena parte a contratos gubernamentales para la fabricación de cañones, en tanto que la industria de hierro de Gales del Sur dependía también de las batallas. Los contratos del gobierno, o los de aquellas grandes entidades cuasigubernamentales como la Compañía de las Indias Orientales, cubrían partidas sustanciosas que debían servirse a tiempo. Valía la pena para cualquier negociante la introducción de métodos revolucionarios con tal de satisfacer los pedidos de semejantes contratos. Fueron muchos los inventores o empresarios estimulados por aquel lucrativo porvenir. Henry Cort, que revolucionó la manufactura del hierro, era en la década de 1760 agente de la flota, deseoso de mejorar la calidad del producto británico "para suministrar hierro a la flota". [12] Henry Maudslay, pionero de las máquinas-herramienta, inició su carrera comercial en el arsenal de Woolwich y sus caudales (al igual que los del gran ingeniero Mark Isambard Brunel, que había prestado servicio en la flota francesa) estuvieron estrechamente vinculados a los contratos navales. [13]

El papel de los tres principales sectores de demanda en la génesis de la industrialización puede resumirse como sigue: las exportaciones, respaldadas por la sistemática y agresiva ayuda del gobierno, proporcionaron la chispa, y —con los tejidos de algodón— el "sector dirigente" de la industria. Dichas exportaciones indujeron también mejoras de importancia en el transporte marítimo. El mercado interior proporcionó la base necesaria para una economía industrial generalizada y —a través del proceso de urbanización— el incentivo para mejoras fundamentales en el transporte terrestre, así como una amplia plataforma para la industria del carbón y para ciertas innovaciones tecnológicas importantes. El gobierno ofreció su apoyo sistemático al comerciante y al manufacturero y determinados incentivos, en absoluto despreciables, para la innovación técnica y el desarrollo de las industrias de base.

Si volvemos a nuestras preguntas previas —¿por qué Gran Bretaña y no otro país?, ¿por qué a fines del siglo XVIII y no antes o después?—, la respuesta ya no es tan simple. Es cierto que hacia 1750 era bastante evidente que si algún estado iba a ganar la carrera de la industrialización ése sería Gran Bretaña. Los holandeses se habían instalado cómodamente en los negocios al viejo estilo, la explotación de su vasto aparato financiero y comercial, y sus colonias; los franceses, aunque su desarrollo corría parejo con el de los ingleses (cuando éstos no se lo impedían con la guerra), no pudieron reconquistar el terreno

perdido en la gran época de depresión económica, el siglo XVII. En cifras absolutas y hasta la Revolución industrial ambos países podían aparecer como potencias de tamaño equivalente, pero aun entonces tanto el comercio como los productos *per capita* franceses estaban muy lejos de los británicos.

Pero esto no explica por qué el estallido industrial sobrevino cuando lo hizo, en el último tercio o cuarto del siglo XVIII. La respuesta precisa a esta cuestión aún es incierta, pero es claro que sólo podemos hallarla volviendo la vista hacia la economía general europea o "mundial" de la que Gran Bretaña formaba parte; [14] es decir, a las zonas "adelantadas" (la mayor parte) de la Europa occidental y sus relaciones con las economías coloniales y semicoloniales dependientes, los asociados comerciales marginales, y las zonas aún no involucradas sustancialmente en el sistema europeo de intercambios económicos.

El modelo tradicional de expansión europea —mediterráneo, y cimentado en comerciantes italianos y sus socios, conquistadores españoles y portugueses, o báltico y basado en las ciudades-estado alemanas— había periclitado en la gran depresión económica del siglo XVII. Los nuevos centros de expansión eran los estados marítimos que bordeaban el Mar del Norte y el Atlántico Norte. Este desplazamiento no era sólo geográfico, sino también estructural. El nuevo tipo de relaciones establecido entre las zonas "adelantadas" y el resto del mundo tendió constantemente, a diferencia del viejo, a intensificar y ensanchar los flujos del comercio. La poderosa, creciente y dinámica corriente de comercio ultramarino que arrastró con ella a las nacientes industrias europeas —y que, de hecho, algunas veces las *creó*— era difícilmente imaginable sin este cambio, que se apoyaba en tres aspectos: en Europa, en la constitución de un mercado para productos ultramarinos de uso diario, mercado que podía ensancharse a medida que estos productos fueran disponibles en mayores cantidades y a más bajo costo; en ultramar en la creación de sistemas económicos para la producción de tales artículos (como, por ejemplo, plantaciones basadas en el trabajo de esclavos), y en la conquista de colonias destinadas a satisfacer las ventajas económicas de sus propietarios europeos.

Para ilustrar el primer aspecto: hacia 1650 un tercio del valor de las mercancías procedentes de la India vendidas en Amsterdam consistía en pimienta —el típico producto en el que se hacían los beneficios "acaparando" un pequeño suministro y vendiéndolo a precios monopolísticos—; hacia 1780 esta proporción había descendido el 11 por ciento. Por el contrario, hacia 1780 el 56 por ciento de tales ventas con-

sistía en productos textiles, té y café, mientras que en 1650 estos productos sólo constituían el 17,5 por ciento. Azúcar, té, café, tabaco y productos similares, en lugar de oro y especias, eran ahora las importaciones características de los Trópicos, del mismo modo que en lugar de pieles ahora se importaba del este europeo trigo, lino, hierro, cáñamo y madera. El segundo aspecto puede ser ilustrado por la expansión del comercio más inhumano, el tráfico de esclavos. En el siglo XVI menos de un millón de negros pasaron de África a América; en el siglo XVII quizá fueron tres millones —principalmente en la segunda mitad, ya que antes se les condujo a las plantaciones brasileñas precursoras del posterior modelo colonial—; en el siglo XVIII el tráfico de esclavos negros llegó quizás a siete millones. [15] El tercer aspecto apenas si requiere clarificación. En 1650 ni Gran Bretaña ni Francia eran aún potencias imperiales, mientras que la mayor parte de los viejos imperios español y portugués estaba en ruinas o eran sólo meras siluetas en el mapa mundial. El siglo XVIII no contempló tan sólo el resurgir de los imperios más antiguos (por ejemplo en Brasil y México), sino la expansión y explotación de otros nuevos: el británico y el francés, por no mencionar ensayos ya olvidados a cargo de daneses, suecos y otros. Lo que es más, el tamaño total de estos imperios como economías aumentó considerablemente. En 1701 los futuros Estados Unidos tenían menos de 300.000 habitantes; en 1790 contaban con casi cuatro millones, e incluso Canadá pasó de 14.000 habitantes en 1695 hasta casi medio millón en 1800.

Al espesarse la red del comercio internacional, sucedió otro tanto con el comercio ultramarino en los intercambios con Europa. En 1680 el comercio con las Indias orientales alcanzó un ocho por ciento del comercio exterior total de los holandeses, pero en la segunda mitad del siglo XVIII llegó a la cuarta parte. La evolución del comercio francés fue similar. Los ingleses recurrieron antes al comercio colonial. Hacia 1700 se elevaba ya a un quince por ciento de su comercio total, y en 1775 llegó a un tercio. La expansión general del comercio en el siglo XVIII fue bastante impresionante en casi todos los países, pero la expansión del comercio conectado con el sistema colonial fue espléndida. Por poner un solo ejemplo: tras la guerra de Sucesión española, salían cada año de Inglaterra con destino a África entre dos y tres mil toneladas de barcos ingleses, en su mayoría esclavistas; después de la guerra de los Siete Años entre quince y diecinueve mil, y tras la guerra de Independencia americana (1787) veintidós mil.

Esta extensa y creciente circulación de mercancías no sólo trajo a

Europa nuevas necesidades y el estímulo de manufacturar en el interior importaciones de materias primas extranjeras: "Sajonia y otros países de Europa fabrican finas porcelanas chinas —escribió el abate Raynal en 1777—,[16] Valencia manufactura pequines superiores a los chinos; Suiza imita las ricas muselinas e indianas de Bengala; Inglaterra y Francia estampan linos con gran elegancia; muchos objetos antes desconocidos en nuestros climas dan trabajo a nuestros mejores artistas, ¿no estaremos, pues, por todo ello, en deuda con la India ?".[17] Además de esto, la India significaba un horizonte ilimitado de ventas y beneficios para comerciantes y manufactureros. Los ingleses —tanto por su política y su fuerza como por su capacidad empresarial e inventiva— se hicieron con el mercado.

Detrás de la Revolución industrial inglesa, está esa proyección en los mercados coloniales y "subdesarrollados" de ultramar y la victoriosa lucha para impedir que los demás accedieran a ellos. Gran Bretaña les derrotó en Oriente: en 1766 las ventas británicas superaron ampliamente a los holandeses en el comercio con China. Y también en Occidente: hacia 1780 más de la mitad de los esclavos desarraigados de África (casi el doble del tráfico francés) aportaba beneficios a los esclavistas británicos. Todo ello en beneficio de las mercancías *británicas*. Durante unas tres décadas después de la guerra de Sucesión española, los barcos que zarpaban rumbo a África aún transportaban principalmente mercancías extranjeras (incluidas indias), pero desde poco después de la guerra de Sucesión austríaca transportaban sólo mercancías británicas. La economía industrial británica creció a partir del comercio, y especialmente del comercio con el mundo subdesarrollado. A todo lo largo del siglo XIX iba a conservar este peculiar modelo histórico: el comercio y el transporte marítimo mantenían la balanza de pagos británica y el intercambio de materias primas ultramarinas para las manufacturas británicas iba a ser la base de la economía internacional de Gran Bretaña.

Mientras aumentaba la corriente de intercambios internacionales, en algún momento del segundo tercio del siglo XVIII pudo advertirse una revitalización general de las economías internas. Este no fue un fenómeno específicamente británico, sino que tuvo lugar de modo muy general, y ha quedado registrado en los movimientos de los precios (que iniciaron un largo período de lenta inflación, después de un siglo de movimientos fluctuantes e indeterminados), en lo poco que sabemos sobre la población, la producción y otros aspectos. La Revolución industrial se forjó en las décadas posteriores a 1740, cuando este masivo pero len-

to crecimiento de las economías internas se combinó con la rápida (después de 1750 extremadamente rápida) expansión de la economía internacional, y en el país que supo movilizar las oportunidades internacionales para llevarse la parte del león en los mercados de ultramar.

NOTAS

1. El debate moderno sobre la Revolución industrial y el desarrollo económico se inicia con Karl Marx, *El Capital*, libro primero, sección VII, caps. 23-24 (edición castellana del Fondo de Cultura Económica, México, 1946). Para opiniones marxistas recientes véase M. H. Dobb, *Studies in Economic Development* (1946) (hay traducción castellana: *Estudios sobre el desarrollo del capitalismo*, Buenos Aires, 1971), **Some Aspects of Economic Development* (1951), y la estimulante obra de * K. Polanyi, *Origins of our Time* (1945). * D. S. Landes, *Cambridge Economic History of Europe*, vol. VI, 1965, ofrece una penetrante introducción a tratamientos académicos modernos del tema; véase también Phyllis Deane, *The First Industrial Revolution* (1965) (B) (hay traducción castellana: *La primera revolución industrial*, Barcelona, 1968). Para comparaciones anglo-americanas y anglo-francesas, ver * H. J. Habbakuk, *American and British Technology in the 19th Century* (1962), P. Bairoch, *Révolution industrielle et sous-développement* (1963) (hay traducción castellana: *Revolución industrial y subdesarrollo*, Madrid, 1967). Para un concepto de las teorías académicas sobe el desarrollo económico en general, pueden verse algunos manuales, entre ellos B. Higgins, *Economic Development* (1959). Para aproximaciones más sociológicas, ver Bert Hoselitz, *Sociological Aspects of Economic Growth* (1960); Wilbert Moore, *Industrialization and Labour* (1951); Everett Hagen, *On the Theory of Social Change* (1964) (B). Ver también las figuras 1-3, 14, 23, 26, 28, 37. Sobre Gran Bretaña en la economía mundial del siglo XVIII, véase F. Mauro, *L'expansion européenne 1600-1870* (1964) (hay traducción castellana: *La expansión europea (1600-1870)*, Barcelona (1968); Ralph Davis, "English Foreign Trade 1700-1774", en *Economic History Review* (1962).
2. Para nuestros fines es irrelevante si ello fue puramente fortuito o (como es mucho más probable) resultado de primitivos logros económicos y sociales europeos.
3. Además, la teoría de que el desarrollo económico francés en el siglo XVIII fue abortado por la expulsión de los protestantes a fines del XVI, hoy en día no está aceptada generalmente o, como mínimo, es muy controvertida.
4. Cuando los escritores de principios del siglo XIX hablaban del "campesinado", solían referirse a los "jornaleros agrícolas".
5. C. P. Kindleberger, *Economic Growth in France and Britain* (1964), p. 158.
6. En 1965 la población del continente que crecía con mayor rapidez, Latinoamérica, aumentaba a un ritmo no muy alejado del doble de este índice.
7. Para una guía sobre estos problemas, véase D. V. Glass y E. Grebenik, "World Population 1800-1950", en *Cambridge Economic History of Europe*, VI, i, pp. 60-138.
8. Esto aún es así. Mucha gente sobrevive a su cómputo bíblico, pero en conjunto los viejos no mueren de mayor edad que en el pasado.
9. De un documento inédito "Population and Labour Supply", por H. C. Pentland.
10. Se sigue de ello que si un país lo lograba, difícilmente podrían desarrollar otros la base para la Revolución industrial. En otras palabras: es probable que en condiciones preindustriales sólo fuera viable un único pionero de la industrialización nacional

(Gran Bretaña) y no la industrialización simultánea de varias "economías adelantadas". En consecuencia, pues —al menos por algún tiempo—, sólo fue posible un único "taller del mundo".

11. La guerra de Sucesión española (1702-1713), la de Sucesión austríaca (1739-1748), la guerra de los Siete Años (1756-1763), la de Independencia americana (1776-1783) y las guerras revolucionarias y napoleónicas (1793-1815).
12. Samuel Smiles, *Industrial Biography*, p. 114.
13. No hay que olvidar el papel pionero de los propios establecimientos del gobierno. Durante las guerras napoleónicas fueron los precursores de las cintas transportadoras y la industria conservera, entre otras cosas.
14. Esto ha de entenderse solamente como indicativo de que la economía europea era el centro de una red a escala mundial, pero *no* debe deducirse que todas las partes del mundo estuvieran unidas por esta red.
15. Aunque probablemente estas cifras son exageradas, los órdenes de magnitud son realistas.
16. Abbé Raynal, *The Philosophical and Political History of the Settlemens and Trade of the European in the East and West Indies* (1776) vol. II, p. 288 (título de la obra original: *Histoire philosophique et politique des établissements et du commerce des européens dans les deux Indes;* hay traducción castellana de los cinco primeros libros: *Historia política de los establecimientos ultramarinos de las naciones europeas*, Madrid, 1784-1790).
17. Sólo unos pocos años después no hubiera dejado de mencionar a los más felices imitadores de los indios: Manchester.

3

La Revolución industrial, 1780-1840 [1]

Hablar de Revolución industrial, es hablar del algodón. Con él asociamos inmediatamente, al igual que los visitantes extranjeros que por entonces acudían a Inglaterra, a la revolucionaria ciudad de Manchester, que multiplicó por diez su tamaño entre 1760 y 1830 (de 17.000 a 180.000 habitantes). Allí "se observan cientos de fábricas de cinco o seis pisos, cada una con una elevada chimenea que exhala negro vapor de carbón"; Manchester, la que proverbialmente "pensaba hoy lo que Inglaterra pensaría mañana" y había de dar su nombre a la escuela de economía liberal famosa en todo el mundo. No hay duda de que esta perspectiva es correcta. La Revolución industrial británica no fue de ningún modo *sólo* algodón, o el Lancashire, ni siquiera *sólo* tejidos, y además el algodón perdió su primacía al cabo de un par de generaciones. Sin embargo, el algodón fue el iniciador del cambio industrial y la base de las primeras regiones que no hubieran existido a no ser por la industrialización, y que determinaron una nueva forma de sociedad, el capitalismo industrial, basada en una nueva forma de producción, la "fábrica". En 1830 existían otras ciudades llenas de humo y de máquinas de vapor, aunque no como las ciudades algodoneras (en 1838 Manchester y Salford contaban por lo menos con el triple de energía de vapor de Birmingham), [2] pero las *fábricas* no las colmaron hasta la segunda mitad del siglo. En otras regiones industriales existían empresas a gran escala, en las que trabajaban masas proletarias, rodeadas por una maquinaria impresionante, minas de carbón y fundiciones de hierro, pero su ubicación rural, frecuentemente aislada, el respaldo tradicional de su fuerza de trabajo y su distinto ambiente social las hizo menos típicas de la nueva época, excepto en su capacidad para transformar edificios y paisajes en un inédito escena-

rio de fuego, escorias y máquinas de hierro. Los mineros eran —y lo son en su mayoría— aldeanos, y sus sistemas de vida y trabajo eran extraños para los no mineros, con quienes tenían pocos contactos. Los dueños de las herrerías o forjas, como los Crawshays de Cyfartha, podían reclamar —y a menudo recibir— lealtad política de "sus" hombres, hecho que más recuerda la relación entre terratenientes y campesinos que la esperable entre patrones industriales y sus obreros. El nuevo mundo de la industrialización, en su forma más palmaria, no estaba aquí, sino en Manchester y sus alrededores.

La manufactura del algodón fue un típico producto secundario derivado de la dinámica corriente de comercio internacional, sobre todo colonial, sin la que, como hemos visto, la Revolución industrial no puede explicarse. El algodón en bruto que se usó en Europa mezclado con lino para producir una versión más económica de aquel tejido (el fustán) era casi enteramente colonial. La única industria de algodón puro conocida por Europa a principios del siglo XVIII era la de la India, cuyos productos (indianas o calicoes) vendían las compañías de comercio con Oriente en el extranjero y en su mercado nacional, donde debían enfrentarse con la oposición de los manufactureros de la lana, el lino y la seda. La industria lanera inglesa logró que en 1700 se prohibiera su importación, consiguiendo así accidentalmente para los futuros manufactureros nacionales del algodón una suerte de vía libre en el mercado interior. Sin embargo, éstos estaban aún demasiado atrasados para abastecerlo, aunque la primera forma de la moderna industria algodonera, el estampado de indianas, se estableciera como sustitución parcial para las importaciones en varios países europeos. Los modestos manufactureros locales se establecieron en la zona interior de los grandes puertos coloniales y del comercio de esclavos, Bristol, Glasgow y Liverpool, aunque finalmente la nueva industria se asentó en las cercanías de esta última ciudad. Esta industria fabricó un sustitutivo para la lana, el lino o las medias de seda, con destino al mercado interior, mientras destinaba al exterior, en grandes cantidades, una alternativa a los superiores productos indios, sobre todo cuando las guerras u otras crisis desconectaban temporalmente el suministro indio a los mercados exteriores. Hasta el año 1770 más del 90 por ciento de las exportaciones británicas de algodón fueron a los mercados coloniales, especialmente a África. La notabilísima expansión de las exportaciones a partir de 1750 dio su ímpetu a esta industria: entre entonces y 1770 las exportaciones de algodón se multiplicaron por diez.

Fue así como el algodón adquirió su característica vinculación con el mundo subdesarrollado, que retuvo y estrechó pese a las distintas fluctuaciones a que se vio sometido. Las plantaciones de esclavos de las Indias occidentales proporcionaron materia prima hasta que en la década de 1790 el algodón obtuvo una nueva fuente, virtualmente ilimitada, en las plantaciones de esclavos del sur de los Estados Unidos, zona que se convirtió fundamentalmente en una economía dependiente del Lancashire. El centro de producción más moderno conservó y amplió, de este modo, la forma de explotación más primitiva. De vez en cuando la industria del algodón tenía que resguardarse en el mercado interior británico, donde ganaba puestos como sustituto del lino, pero a partir de la década de 1790 exportó la mayor parte de su producción: hacia fines del siglo XIX exportaba alrededor del 90 por ciento. El algodón fue esencialmente y de modo duradero una industria de exportación. Ocasionalmente irrumpió en los rentables mercados de Europa y de los Estados Unidos, pero las guerras y el alza de la competición nativa frenó esta expansión y la industria regresó a determinadas zonas, viejas o nuevas, del mundo no desarrollado. Después de mediado el siglo XIX encontró su mercado principal en la India y en el Extremo Oriente. La industria algodonera británica era, en esta época, la mejor del mundo, pero acabó como había empezado al apoyarse no en su superioridad competitiva, sino en el monopolio de los mercados coloniales subdesarrollados que el imperio británico, la flota y su supremacía comercial le otorgaban. Tras la primera guerra mundial, cuando indios, chinos y japoneses fabricaban o incluso exportaban sus propios productos algodoneros y la interferencia política de Gran Bretaña ya no podía impedirles que lo hicieran, la industria algodonera británica tenía los días contados.

Como sabe cualquier escolar, el problema técnico que determinó la naturaleza de la mecanización en la industria algodonera fue el desequilibrio entre la eficiencia del hilado y la del tejido. El torno de hilar, un instrumento mucho menos productivo que el telar manual (especialmente al ser acelerado por la "lanzadera volante" inventada en los años 30 y difundida en los 60 del siglo XVIII), no daba abasto a los tejedores. Tres invenciones conocidas equilibraron la balanza: la *spinning-jenny* de la década de 1760, que permitía a un hilador "a manos" hilar a la vez varias mechas; la *water-frame* de 1768 que utilizó la idea original de la *spinning* con una combinación de rodillos y husos; y la fusión de las dos anteriores, la *mule* de 1780, [3] a la que se aplicó en seguida el vapor. Las dos últimas innovaciones llevaban implí-

cita la producción en fábrica. Las factorías algodoneras de la Revolución industrial fueron esencialmente hilanderías (y establecimientos donde se cardaba el algodón para hilarlo).

El tejido se mantuvo a la par de esas innovaciones multiplicando los telares y tejedores manuales. Aunque en los años 80 se había inventado un telar mecánico, ese sector de la manufactura no fue mecanizado hasta pasadas las guerras napoleónicas, mientras que los tejedores que habían sido atraídos con anterioridad a tal industria, fueron eliminados de ella recurriendo al puro expediente de sumirlos en la indigencia y sustituirlos en las fábricas por mujeres y niños. Entretanto, sus salarios de hambre retrasaban la mecanización del tejido. Así pues, los años comprendidos entre 1815 y la década del 40 conocieron la difusión de la producción fabril por toda la industria, y su perfeccionamiento por la introducción de las máquinas automáticas (*self-acting*) y otras mejores en la década de 1820. Sin embargo, no se produjeron nuevas revoluciones técnicas. La *mule* siguió siendo la base de la hilatura británica en tanto que la continua de anillos (*ring-spinning*) —inventada hacia 1840 y generalizada actualmente— se dejó a los extranjeros. El telar mecánico dominó el tejido. La aplastante superioridad mundial conseguida en esta época por el Lancashire había empezado a hacerlo técnicamente conservador aunque sin llegar al estancamiento.

La tecnología de la manufactura algodonera fue pues muy sencilla, como también lo fueron, como veremos, la mayor parte del resto de los cambios que colectivamente produjeron la Revolución industrial. Esa tecnología requería pocos conocimientos científicos o una especialización técnica superior a la mecánica práctica de principios del siglo XVIII. Apenas si necesitó la potencia del vapor ya que, aunque el algodón adoptó la nueva máquina de vapor con rapidez y en mayor extensión que otras industrias (excepto la minería y la metalurgia), en 1838 una cuarta parte de su energía procedía aún del agua. Esto no significa ausencia de capacidades científicas o falta de interés de los nuevos industriales en la revolución técnica; por el contrario, abundaba la innovación científica, que se aplicó rápidamente a cuestiones prácticas por científicos que aún se negaban a hacer distinción entre pensamiento "puro" y "aplicado". Los industriales aplicaron estas innovaciones con gran rapidez, donde fue necesario o ventajoso, y, sobre todo, elaboraron sus métodos de producción a partir de un racionalismo riguroso, hecho señaladamente característico de una época científica. Los algodoneros pronto aprendieron a construir sus edificios con una finalidad puramente funcional (un observador extranje-

ro reñido con la modernidad sostuvo que "a menudo a costa de sacrificar la belleza externa") [4] y a partir de 1805 alargaron la jornada laboral iluminando sus fábricas con gas. (Los primeros experimentos de iluminación con gas no se remontan a más allá de 1792.) Blanquearon y tiñeron los tejidos echando mano de las invenciones más recientes de la química, ciencia que puede decirse cristalizó entre 1770 y 1780, con el advenimiento de la Revolución industrial. No obstante, la industria química que floreció en Escocia hacia 1800 sobre esta base se remonta a Berthollet, quien en 1786 había sugerido a James Watt el uso del cloro para blanquear los tejidos.

La primera etapa de la Revolución industrial fue técnicamente un tanto primitiva no porque no se dispusiera de mejor ciencia y tecnología, o porque la gente no tuviera interés en ellas, o no se les convenciera de aceptar su concurso. Lo fue tan sólo porque, en conjunto, la aplicación de ideas y recursos sencillos (a menudo ideas viejas de siglos), normalmente nada caras, podía producir resultados sorprendentes. La novedad no radicaba en las innovaciones, sino en la disposición mental de la gente práctica para utilizar la ciencia y la tecnología que durante tanto tiempo habían estado a su alcance y en el amplio mercado que se abría a los productos, con la rápida caída de costos y precios. No radicaba en el florecimiento del genio inventivo individual, sino en la situación práctica que encaminaba el pensamiento de los hombres hacia problemas solubles.

Esta situación fue muy afortunada ya que dio a la Revolución industrial inicial un impulso inmenso, quizás esencial, y la puso al alcance de un cuerpo de empresarios y artesanos cualificados, no especialmente ilustrados o sutiles, ni ricos en demasía que se movían en una economía floreciente y en expansión cuyas oportunidades podían aprovechar con facilidad. En otras palabras, esta situación minimizó los requisitos básicos de especialización, de capital, de finanzas a gran escala o de organización y planificación gubernamentales sin lo cual ninguna industrialización es posible. Consideremos, por vía de contraste, la situación del país "en vías de desarrollo" que se apresta a realizar su propia revolución industrial. La andadura más elemental —digamos, por ejemplo, la construcción de un adecuado sistema de transporte— precisa un dominio de la ciencia y la tecnología impensable hasta hace cuatro días para las capacidades habituales de no más de una pequeña parte de la población. Los aspectos más característicos de la producción moderna —por ejemplo la fabricación de vehículos a motor— son de unas dimensiones y una complejidad desconoci-

das para la experiencia de la mayoría de la pequeña clase de negociantes locales aparecida hasta ese momento, y requieren una inversión inicial muy alejada de sus posibilidades independientes de acumulación de capital. Aun las menores capacidades y hábitos que damos por descontados en las sociedades desarrolladas, pero cuya ausencia las desarticularía, son escasos en tales países: alfabetismo, sentido de la puntualidad y la regularidad, canalización de las rutinas, etc. Por poner un solo ejemplo: en el siglo XVIII aún era posible desarrollar una industria minera del carbón socavando pozos relativamente superficiales y galerías laterales, utilizando para ello hombres con zapapicos y transportando el carbón a la superficie por medio de vagonetas a mano o tiradas por jamelgos y elevando el mineral en cestos. [5] Hoy en día sería completamente imposible explotar de este modo los pozos petrolíferos, en competencia con la gigantesca y compleja industria petrolera internacional.

De modo similar, el problema crucial para el desarrollo económico de un país atrasado hoy en día es, con frecuencia, el que expresaba Stalin, gran conocedor de esta cuestión: "Los cuadros son quienes lo deciden todo". Es mucho más fácil encontrar el capital para la construcción de una industria moderna que dirigirla; mucho más fácil montar una comisión central de planificación con el puñado de titulados universitarios que pueden proporcionar la mayoría de países, que adquirir la gente con capacidades intermedias, competencia técnica y administrativa, etc., sin las que cualquier economía moderna se arriesga a diluirse en la ineficacia. Las economías atrasadas que han logrado industrializarse han sido aquellas que han hallado el modo de multiplicar esos cuadros, y de utilizarlos en el contexto de una población general que aún carecía de las capacidades y hábitos de la industria moderna. En este aspecto, la historia de la industrialización de Gran Bretaña ha sido irrelevante para sus necesidades, porque a Gran Bretaña el problema apenas la afectó. En ninguna etapa conoció la escasez de gentes competentes para trabajar los metales, y tal como se infiere del uso inglés de la palabra "ingeniero" (*engineer* = maquinista) los técnicos más cualificados podían reclutarse rápidamente de entre los hombres con experiencia práctica de taller. [6] Gran Bretaña se las arregló incluso sin un sistema de enseñanza elemental estatal hasta 1870, ni de enseñanza media estatal hasta después de 1902.

La vía británica puede ilustrarse mejor con un ejemplo. El más grande de los primeros industriales del algodón fue sir Robert Peel (1750-1830), quien a su muerte dejó una fortuna de casi millón y me-

dio de libras —una gran suma para aquellos días— y un hijo a punto de ser nombrado primer ministro. Los Peel eran una familia de campesinos *yeomen* de mediana condición quienes, como muchos otros en las colinas del Lancashire, combinaron la agricultura con la producción textil doméstica desde mediados del siglo XVII. El padre de sir Robert (1723-1795) vendía aún sus mercancías en el campo, y no se fue a vivir a la ciudad de Blackburn hasta 1750, fecha en que todavía no había abandonado por completo las tareas agrícolas. Tenía algunos conocimientos no técnicos, cierto ingenio para los proyectos sencillos y para la invención (o, por lo menos, el buen sentido de apreciar las invenciones de hombres como su paisano James Hargreaves, tejedor, carpintero e inventor de la *spinning-jenny*), y tierras por un valor aproximado de 2.000 a 4.000 libras esterlinas, que hipotecó a principios de la década de 1760 para construir una empresa dedicada a la estampación de indianas con su cuñado Haworth y un tal Yates, quien aportó los ahorros acumulados de sus negocios familiares como fondista en el Black Bull. La familia tenía experiencia: varios de sus miembros trabajaban en el ramo textil, y el futuro de la estampación de indianas, hasta entonces especialidad londinense, parecía excelente. Y, en efecto, lo fue. Tres años después —a mediados de la década de 1760— sus necesidades de algodón para estampar fueron tales que la firma se dedicó ya a la fabricación de sus propios tejidos; hecho que, como observaría un historiador local, "es buena prueba de la facilidad con que se hacía dinero en aquellos tiempos". [7] Los negocios prosperaron y se dividieron: Peel permaneció en Blackburn, mientras que sus dos socios se trasladaron a Bury donde se les asociaría en 1772 el futuro sir Robert con algún respaldo inicial, aunque modesto, de su padre.

Al joven Peel apenas le hacía falta esa ayuda. Empresario de notable energía, sir Robert no tuvo dificultades para obtener capital adicional asociándose con prohombres locales ansiosos de invertir en la creciente industria, o simplemente deseosos de colocar su dinero en nuevas ciudades y sectores de la actividad industrial. Sólo la sección de estampados de la empresa iba a obtener rápidos beneficios del orden de unas 70.000 libras al año durante largos períodos, por lo que nunca hubo escasez de capital. Hacia mediados de la década de 1780 era ya un negocio muy sustancioso, dispuesto a adoptar cualesquiera innovaciones provechosas y útiles, como las máquinas de vapor. Hacia 1790 —a la edad de cuarenta años y sólo dieciocho después de haberse iniciado en los negocios— Robert Peel era baronet, miembro del

Parlamento y reconocido representante de una nueva clase: los industriales. [8] Peel difería de otros esforzados empresarios del Lancashire, incluyendo algunos de sus socios, principalmente en que no se dejó mecer en la cómoda opulencia —cosa que podía haber hecho perfectamente hacia 1785—, sino que se lanzó a empresas cada vez más atrevidas como capitán de industria. Cualquier miembro de la clase media rural del Lancashire dotado de modestos talento y energía comerciales que se metiera en los negocios de algodón cuando lo hizo Peel, difícilmente hubiera esperado conseguir mucho dinero con rapidez. Es quizá característico del sencillo concepto de los negocios de Peel el hecho de que durante muchos años después de que su empresa iniciase la estampación de indianas, no dispusiera de un "taller de dibujo"; es decir, Peel se contentó con el mínimo imprescindible para diseñar los patrones sobre los que se asentaba su fortuna. Cierto es que en aquella época se vendía prácticamente todo, especialmente al cliente nada sofisticado nacional y extranjero.

Entre los lluviosos campos y aldeas del Lancashire apareció así, con notable rapidez y facilidad, un nuevo sistema industrial basado en una nueva tecnología, aunque, como hemos visto, surgió por una combinación de la nueva y de la antigua. Aquélla prevaleció sobre ésta. El capital acumulado en la industria sustituyó a las hipotecas rurales y a los ahorros de los posaderos, los ingenieros a los inventivos constructores de telares, los telares mecánicos a los manuales, y un proletariado fabril a la combinación de unos pocos establecimientos mecanizados con una masa de trabajadores domésticos dependientes. En las décadas posteriores a las guerras napoleónicas los viejos elementos de la nueva industrialización fueron retrocediendo gradualmente y la industria moderna pasó a ser, de conquista de una minoría pionera, a la norma de vida del Lancashire. El número de telares mecánicos de Inglaterra pasó de 2.400 en 1813 a 55.000 en 1829, 85.000 en 1833 y 224.000 en 1850, mientras que el número de tejedores manuales, que llegó a alcanzar un máximo de 250.000 hacia 1820, disminuyó hasta unos 100.000 hacia 1840 y a poco más de 50.000 a mediados de la década de 1850. No obstante, sería desatinado despreciar el carácter aún relativamente primitivo de esta segunda fase de transformación y la herencia de arcaísmo que dejaba atrás.

Hay que mencionar dos consecuencias de lo que antecede. La primera hace referencia a la descentralizada y desintegrada estructura comercial de la industria algodonera (al igual que la mayoría de las otras industrias decimonónicas británicas), producto de su emergencia a par-

tir de las actividades no planificadas de unos pocos. Surgió, y así se mantuvo durante mucho tiempo, como un complejo de empresas de tamaño medio altamente especializadas (con frecuencia muy localizadas): comerciantes de varias clases, hiladores, tejedores, tintoreros, acabadores, blanqueadores, estampadores, etc., con frecuencia especializados incluso dentro de sus ramos, vinculados entre sí por una compleja red de transacciones comerciales individuales en "el mercado". Semejante forma de estructura comercial tiene la ventaja de la flexibilidad y se presta a una rápida expansión inicial, pero en fases posteriores del desarrollo industrial, cuando las ventajas técnicas y económicas de planificación e integración son mucho mayores, genera rigideces e ineficacias considerables. La segunda consecuencia fue el desarrollo de un fuerte movimiento de asociación obrera en una industria caracterizada normalmente por una organización laboral inestable o extremadamente débil, ya que empleaba una fuerza de trabajo consistente sobre todo en mujeres y niños, inmigrantes no cualificados, etc. Las sociedades obreras de la industria algodonera del Lancashire se apoyaban en una minoría de hiladores (de *mule*) cualificados masculinos que no fueron, o no pudieron ser, desalojados de su fuerte posición para negociar con los patronos por fases de mecanización más avanzadas —los intentos de 1830 fracasaron— y que con el tiempo consiguieron organizar a la mayoría no cualificada que les rodeaba en asociaciones subordinadas, principalmente porque éstas estaban formadas por sus mujeres e hijos. Así pues el algodón evolucionó como industria fabril organizada a partir de una suerte de métodos gremiales de artesanos, métodos que triunfaron porque en su fase crucial de desarrollo la industria algodonera fue un tipo de industria fabril muy arcaico.

Sin embargo, en el contexto del siglo XVIII fue una industria revolucionaria, hecho que no debe olvidarse una vez aceptadas sus características transicionales y persistente arcaísmo. Supuso una nueva relación económica entre las gentes, un nuevo sistema de producción, un nuevo ritmo de vida, una nueva sociedad, una nueva era histórica. Los contemporáneos eran conscientes de ello casi desde el mismo punto de partida:

> Como arrastradas por súbita corriente, desaparecieron las constituciones y limitaciones medievales que pesaban sobre la industria, y los estadistas se maravillaron del grandioso fenómeno que no podían comprender ni seguir. La máquina obediente servía la voluntad del hombre. Pero como la maquinaria redujo el potencial humano, el capital triun-

> fó sobre el trabajo y creó una nueva forma de esclavitud [...] La mecanización y la minuciosa división del trabajo disminuyen la fuerza e inteligencia que deben tener las masas, y la concurrencia reduce sus salarios al mínimo necesario para subsistir. En tiempos de crisis acarreadas por la saturación de los mercados, que cada vez se dan con más frecuencia, los salarios descienden por debajo de este mínimo de subsistencia. A menudo el trabajo cesa totalmente durante algún tiempo [...] y una masa de hombres miserables queda expuesta al hambre y a las torturas de la penuria. [9]

Estas palabras —curiosamente similares a las de revolucionarios sociales tales como Friedrich Engels— son las de un negociante liberal alemán que escribía hacia 1840. Pero aun una generación antes otro industrial algodonero había subrayado el carácter revolucionario del cambio en sus *Observations on the Effect of the Manufacturing System* (1815):

> La difusión general de manufacturas a través de un país [escribió Robert Owen] engendra un nuevo carácter en sus habitantes; y como que este carácter está basado en un principio completamente desfavorable para la felicidad individual o general, acarreará los males más lamentables y permanentes, a no ser que su tendencia sea contrarrestada por la ingerencia y orientación legislativas. El sistema manufacturero ya ha extendido tanto su influencia sobre el Imperio británico como para efectuar un cambio esencial en el carácter general de la masa del pueblo.

El nuevo sistema que sus contemporáneos veían ejemplificado sobre todo en el Lancashire, se componía, o eso les parecía a ellos, de tres elementos. El primero era la división de la población industrial entre empresarios capitalistas y obreros que no tenían más que su fuerza de trabajo, que vendían a cambio de un salario. El segundo era la producción en la "fábrica", una combinación de máquinas especializadas con trabajo humano especializado, o, como su primitivo teórico, el doctor Andrew Ure, las llamó, "un gigantesco autómata compuesto de varios órganos mecánicos e intelectuales, que actúan en ininterrumpido concierto [...] y todos ellos subordinados a una fuerza motriz que se regula por sí misma". [10] El tercero era la sujeción de toda la economía —en realidad de toda la vida— a los fines de los capitalistas y la acumulación de beneficios. Algunos de ellos —aquellos que no veían nada fundamentalmente erróneo en el nuevo sistema— no se cuidaron de dis-

tinguir entre sus aspectos técnicos y sociales. Otros —aquellos que se veían atrapados en el nuevo sistema contra su voluntad y no obtenían de él otra cosa que la pobreza, como aquel tercio de la población de Blackburn que en 1833 vivía con unos ingresos *familiares* de cinco chelines y seis peniques semanales (o una cifra media de alrededor de un chelín por persona)— [11] estaban tentados de rechazar ambos. Un tercer grupo —Robert Owen fue su portavoz más caracterizado— separaba la industrialización del capitalismo. Aceptaba la Revolución industrial y el progreso técnico como portadores de saberes y abundancia para todos. Rechazaba su forma capitalista como generadora de la explotación y la pobreza extrema.

Es fácil, y corriente, criticar en detalle la opinión contemporánea, porque la estructura del industrialismo no era de ningún modo tan "moderna" como sugería incluso en vísperas de la era del ferrocarril, por no hablar ya del año de Waterloo. Ni el "patrono capitalista" ni el "proletario" eran corrientes en estado puro. Las "capas medias de la sociedad" (no comenzaron a llamarse a sí mismas "clase media" hasta el primer tercio del siglo XIX) estaban compuestas por gentes deseosas de hacer beneficios, pero sólo había una minoría dispuesta a aplicar a la obtención de beneficios toda la insensible lógica del progreso técnico y el mandamiento de "comprar en el mercado más barato y vender en el más caro". Estaban llenas de gentes que vivían tan sólo del trabajo asalariado, a pesar de un nutrido grupo compuesto aún por versiones degeneradas de artesanos antiguamente independientes, pegujaleros en busca de trabajo para sus horas libres, minúsculos empresarios que disponían de tiempo, etc. Pero había pocos operarios auténticos. Entre 1778 y 1830 se produjeron constantes revueltas contra la expansión de la maquinaria. Que esas revueltas fueran con frecuencia apoyadas cuando no instigadas por los negociantes y agricultores locales, muestra lo restringido que era aún el sector "moderno" de la economía, ya que quienes estaban dentro de él tendían a aceptar, cuando no a saludar con alborozo, el advenimiento de la máquina. Los que trataron de detenerlo fueron precisamente los que no estaban dentro de él. El hecho de que en conjunto fracasaran demuestra que el sector "moderno" estaba dominando en la economía.

Había que esperar a la tecnología de mediados del presente siglo para que fueran viables los sistemas semiautomáticos en la producción fabril que los filósofos del "talento del vapor" de la primera mitad del siglo XIX habían previsto con tanta satisfacción y que columbraban en los imperfectos y arcaicos obradores de algodón de su tiempo. Antes

de la llegada del ferrocarril, probablemente no existió ninguna empresa (excepto quizá fábricas de gas o plantas químicas) que un ingeniero de producción moderno pudiera considerar con algún interés más allá del puramente arqueológico. Sin embargo, el hecho de que los obradores de algodón inspiraran visiones de obreros hacinados y deshumanizados, convertidos en "operarios" o "mano de obra" antes de ser eximidos en todas panes por la maquinaria automática, es igualmente significativo. La "fábrica", con su lógica dinámica de procesos —cada máquina especializada atendida por un "brazo" especializado, vinculados todos por el inhumano y constante ritmo de la "máquina" y la disciplina de la mecanización—, iluminada por gas, rodeada de hierros y humeante, *era* una forma revolucionaria de trabajar. Aunque los salarios de las fábricas tendían a ser más altos que los que se conseguían con las industrias domésticas (excepto aquellas de obreros muy cualificados y versátiles), los obreros recelaban de trabajar en ellas, porque al hacerlo perderían su más caro patrimonio: la independencia. Ésta es una razón que explica la captación de mujeres y niños —más manejables— para trabajar en las fábricas: en 1838 sólo un 23 por ciento de los obreros textiles eran adultos.

Ninguna otra industria podía compararse con la del algodón en esta primera fase de la industrialización británica. Su proporción en la renta nacional quizá no era impresionante —alrededor del siete o el ocho por ciento hacia el final de las guerras napoleónicas— pero sí mayor que la de otras industrias. La industria algodonera comenzó su expansión y siguió creciendo más rápidamente que el resto, y en cierto sentido su andadura midió la de la economía. [12] Cuando el algodón se desarrolló a la notable proporción del seis al siete por ciento anual, en los veinticinco anos siguientes a Waterloo, la expansión industrial británica estaba en su apogeo. Cuando el algodón dejó de expansionarse —como sucedió en el último cuarto del siglo XIX al bajar su tasa de crecimiento al 0,7 por ciento anual— toda la industria británica se tambaleó. La contribución de la industria algodonera a la economía internacional de Gran Bretaña fue todavía más singular. En las décadas posnapoleónicas los productos de algodón constituían aproximadamente la *mitad* del valor de *todas* las exportaciones inglesas y cuando éstas alcanzaron su cúspide (a mediados de la década de 1830) la importación de algodón en bruto alcanzó el 20 por ciento de las importaciones netas totales. La balanza de pagos británica dependía propiamente de

los azares de esta única industria, así como también del transporte marítimo y del comercio ultramarino en general. Es casi seguro que la industria algodonera contribuyó más a la acumulación de capital que otras industrias, aunque sólo fuera porque su rápida mecanización y el uso masivo de mano de obra barata (mujeres y niños) permitió una afortunada transferencia de ingresos del trabajo al capital. En los veinticinco años que siguieron a 1820 la producción neta de la industria creció alrededor del 40 por ciento (en valores), mientras que su nómina sólo lo hizo en un cinco por ciento.

Difícilmente hace falta poner de relieve que el algodón estimuló la industrialización y la revolución tecnológica en general. Tanto la industria química como la construcción de máquinas le son deudoras: hacia 1830 sólo los londinenses disputaban la superioridad de los constructores de máquinas del Lancashire. En este aspecto la industria algodonera no fue singular y careció de la capacidad directa de estimular lo que, como analistas de la industrialización, sabemos más necesitaba del estímulo, es decir, las industrias pesadas de base como carbón, hierro y acero, a las que no proporcionó un mercado excepcionalmente grande. Por fortuna el proceso general de urbanización aportó un estímulo sustancial para el *carbón* a principios del siglo XIX como había hecho en el XVIII. En 1842 los hogares británicos aún consumían dos tercios de los recursos internos de carbón, que se elevaban entonces a unos 30 millones de toneladas, más o menos dos tercios de la producción total del mundo occidental. La producción de carbón de la época seguía siendo primitiva: su base inicial había sido un hombre en cuclillas que picaba mineral en un corredor subterráneo, pero la dimensión misma de esa producción forzó a la minería a emprender el cambio técnico: bombear las minas cada vez más profundas y sobre todo transportar el mineral desde las vetas carboníferas hasta la bocamina y desde aquí a los puertos y mercados. De este modo la minería abrió el camino a la máquina de vapor mucho antes de James Watt, utilizó sus versiones mejoradas para caballetes de cabria a partir de 1790 y sobre todo inventó y desarrolló el *ferrocarril*. No fue accidental que los constructores, maquinistas y conductores de los primeros ferrocarriles procedieran con tanta frecuencia de las riberas del Tyne: empezando por George Stephenson. Sin embargo, el barco de vapor, cuyo desarrollo es anterior al del ferrocarril, aunque su uso generalizado llegara más tarde, nada debe a la minería.

El hierro tuvo que afrontar dificultades mayores. Antes de la Revolución industrial, Gran Bretaña no producía hierro ni en grandes

cantidades ni de calidad notable, y en la década de 1780 su demanda total difícilmente debió haber superado las 100.000 toneladas. [13] La guerra en general y la flota en particular proporcionaron a la industria del hierro constantes estímulos y un mercado intermitente; el ahorro de combustible le dio un incentivo permanente para la mejora técnica. Por estas razones, la capacidad de la industria del hierro —hasta la época del ferrocarril— tendió a ir por delante del mercado, y sus rápidas eclosiones se vieron seguidas por prolongadas depresiones que los industriales del hierro trataron de resolver buscando desesperadamente nuevos usos para su metal, y de paliar por medio de cárteles de precios y reducciones en la producción (la Revolución industrial apenas si afectó al acero). Tres importantes innovaciones aumentaron su capacidad: la fundición de hierro con carbón de coque (en lugar de carbón vegetal), las invenciones del pudelaje y laminado, que se hicieron de uso común hacia 1780, y el horno con inyección de aire caliente de James Neilson a partir de 1829. Asimismo estas innovaciones fijaron la localización de la industria junto a las carboneras. Después de las guerras napoleónicas, cuando la industrialización comenzó a desarrollarse en otros países, el hierro adquirió un importante mercado de exportación: entre el quince y el veinte por ciento de la producción ya podía venderse al extranjero. La industrialización británica produjo una variada demanda interior de este metal, no sólo para máquinas y herramientas, sino también para construir puentes, tuberías, materiales de construcción y utensilios domésticos, pero aun así la producción total siguió estando muy por debajo de lo que hoy consideraríamos necesario para una economía industrial, especialmente si pensamos que los metales no ferrosos eran entonces de poca importancia. Probablemente nunca llegó a medio millón de toneladas antes de 1820, y difícilmente a 700.000 en su apogeo previo al ferrocarril, en 1828.

El hierro sirvió de estimulante no sólo para todas las industrias que lo consumían sino también para el carbón (del que consumía alrededor de una cuarta parte de la producción en 1842), la máquina de vapor y, por las mismas razones que el carbón, el transporte. No obstante, al igual que el carbón, el hierro no experimentó su revolución industrial real hasta las décadas centrales del siglo XIX, o sea unos 50 años después del algodón; mientras que las industrias de productos para el consumo poseen un mercado de masas incluso en las economías preindustriales, las industrias de productos básicos sólo adquieren un mercado semejante en economías ya industrializadas o en vías de industrialización. La era del ferrocarril fue la que triplicó la pro-

ducción de carbón y hierro en veinte años y la que creó virtualmente una industria del acero.[14]

Es evidente que tuvo lugar un notable crecimiento económico generalizado y ciertas transformaciones industriales, pero todavía no una *revolución* industrial. Un gran número de industrias, como las del vestido (excepto géneros de punto), calzado, construcción y enseres domésticos, siguieron trabajando según las pautas tradicionales, aunque utilizando esporádicamente los nuevos materiales. Trataron de satisfacer la creciente demanda recurriendo a un sistema similar al "doméstico", que convirtió a artesanos independientes en mano de obra sudorosa, empobrecida y cada vez más especializada, luchando por la supervivencia en los sótanos y buhardillas de las ciudades. La industrialización no creó fábricas de vestidos y ajuares, sino que produjo la conversión de artesanos especializados y organizados en obreros míseros, y levantó aquellos ejércitos de costureras y camiseras tuberculosas e indigentes que llegaron a conmover la opinión de la clase media, incluso en aquellos tiempos tan insensibles.

Otras industrias mecanizaron sumariamente sus pequeños talleres y los dotaron de algún tipo de energía elemental, como el vapor, sobre todo en la multitud de pequeñas industrias del metal tan características de Sheffield y de las Midlands, pero sin cambiar el carácter artesanal o doméstico de su producción. Algunos de estos complejos de pequeños talleres relacionados entre sí eran urbanos, como sucedía en Sheffield y Birmingham, otros rurales, como en las aldeas perdidas del "Black Country"; algunos de sus obreros eran viejos artesanos especializados, organizados y orgullosos de su gremio (como sucedía en las cuchillerías de Sheffield).[15] Hubo pueblos que degeneraron progresivamente hasta convertirse en lugares atroces e insanos de hombres y mujeres que se pasaban el día elaborando clavos, cadenas y otros artículos de metal sencillos. (En Dudley, Worcestershire, la esperanza media de vida al nacer era, en 1841-1850, de dieciocho años y medio.) Otros productos, como la alfarería, desarrollaron algo parecido a un primitivo sistema fabril o unos establecimientos a gran escala —relativa— basados en una cuidadosa división interior del trabajo. En conjunto, sin embargo, y a excepción del algodón y de los grandes establecimientos característicos del hierro y del carbón, el desarrollo de la producción en fábricas mecanizadas o en establecimientos análogos tuvo que esperar hasta la segunda mitad del siglo XIX, y aun entonces el tamaño medio de la planta o de la empresa fue pequeño. En 1851, 1.670 industriales del algodón disponían de más establecimientos (en

los que trabajaban cien hombres o más) que el total conjunto de los 41.000 sastres, zapateros, constructores de máquinas, constructores de edificios, constructores de carreteras, curtidores, manufactureros de lana, estambre y seda, molineros, encajeros y alfareros que indicaron al censo del tamaño de sus establecimientos.

Una industrialización así limitada, y basada esencialmente en un sector de la industria textil, no era ni estable ni segura. Nosotros, que podemos contemplar el período que va de 1780 a 1840 a la luz de evoluciones posteriores, la vemos simplemente como fase inicial del capitalismo industrial. ¿Pero no podía haber sido también su fase final? La pregunta parece absurda porque es evidente que no lo fue, pero no hay que subestimar la inestabilidad y tensión de esta fase inicial —especialmente en las tres décadas después de Waterloo— y el malestar de la economía y de aquellos que creían seriamente en su futuro. La Gran Bretaña industrial primeriza atravesó una crisis, que alcanzó su punto culminante en la década de 1830 y primeros años de 1840. El hecho de que no fuera en absoluto una crisis "final" sino tan sólo una crisis de crecimiento, no debe llevarnos a subestimar su gravedad, como han hecho con frecuencia los historiadores de la economía (no los de la sociedad). [16]

La prueba más clara de esta crisis fue la marea de descontento Social que se abatió sobre Gran Bretaña en oleadas sucesivas entre los últimos años de las guerras y la década de 1840: luditas y radicales, sindicalistas y socialistas utópicos, demócratas y cartistas. En ningún otro período de la historia moderna de Gran Bretaña, experimentó el pueblo llano una insatisfacción tan duradera, profunda y, a menudo, desesperada. En ningún otro período desde el siglo XVII podemos calificar de revolucionarias a grandes masas del pueblo, o descubrir tan sólo un momento de crisis política (entre 1830 y la Ley de Reforma de 1832) en que hubiera podido surgir algo semejante a una situación revolucionaria. Algunos historiadores han tratado de explicar este descontento argumentando que simplemente las condiciones de vida de los obreros (excepción hecha de una minoría deprimida) mejoraban menos de prisa de lo que les habían hecho esperar las doradas perspectivas de la industrialización. Pero la "revolución de las expectativas crecientes" es más libresca que real. Conocemos numerosos ejemplos de gentes dispuestas a levantar barricadas porque aún no han podido pasar de la bicicleta al automóvil (aunque es probable que su grado de militancia aumente si, una vez han conocido la bicicleta, se empobrecen hasta el extremo de no poder ya comprarla). Otros histo-

riadores han sostenido, más convincentemente, que el descontento procede tan sólo de las dificultades de adaptación a un nuevo tipo de sociedad. Pero incluso para esto se requiere una excepcional situación de penuria económica —como pueden demostrar los archivos de emigración a Estados Unidos— para que las gentes comprendan que no ganan nada a cambio de lo que dan. Este descontento, que fue endémico en Gran Bretaña en estas décadas, no se da sin la desesperanza y el hambre. Por aquel entonces, había bastante de ambas.

La pobreza de los ingleses fue en sí misma un factor importante en las dificultades económicas del capitalismo, ya que fijó límites reducidos en el tamaño y expansión del mercado interior para los productos británicos. Esto se hace evidente cuando contrastamos el elevado aumento del consumo *per capita* de determinados productos de uso general después de 1840 (durante los "años dorados" de los victorianos) con el estancamiento de su consumo anterior. El inglés medio consumía entre 1815 y 1844 menos de 9 kg de azúcar al año; en la década de 1830 y primeros años de los cuarenta, alrededor de 7 kg, pero en los diez años que siguieron a 1844 su consumo se elevó a 15 kg anuales; en los treinta anos siguientes a 1844 a 24 kg y hacia 1890 consumía entre 36 y 40 kg. Sin embargo, ni la teoría económica, ni la práctica económica de la primera fase de la Revolución industrial se cimentaban en el poder adquisitivo de la población obrera, cuyos salarios, según el consenso general, no debían estar muy alejados del nivel de subsistencia. Si por algún azar (durante los "booms" económicos) un sector de los obreros ganaba lo suficiente para gastar su dinero en el mismo tipo de productos que sus "mejores", la opinión de clase media se encargaba de deplorar o ridiculizar aquella presuntuosa falta de sobriedad. Las ventajas económicas de los salarios altos, ya como incentivos para una mayor productividad ya como adiciones al poder adquisitivo, no fueron descubiertas hasta después de mediado el siglo, y aun entonces sólo por una minoría de empresarios adelantados e ilustrados como el contratista de ferrocarriles Thomas Brassey. Hasta 1869 John Stuart Mill, cancerbero de la ortodoxia económica, no abandonó la teoría del "fondo de salarios", es decir una teoría de salarios de subsistencia. [17]

Por el contrario, tanto la teoría como la práctica económicas hicieron hincapié en la crucial importancia de la acumulación de capital por los capitalistas, es decir del máximo porcentaje de beneficios y la máxima transferencia de ingresos de los obreros (que no acumulaban) a los patronos. Los beneficios, que hacían funcionar la economía,

permitían su expansión al ser reinvertidos: por lo tanto, debían incrementarse a toda costa. [18] Esta opinión descansaba en dos supuestos: *a*) que el progreso industrial requería grandes inversiones y *b*) que sólo se obtendrían ahorros insuficientes si no se mantenían bajos los ingresos de las masas no capitalistas. El primero de ellos era más cierto a largo plazo que en aquellos momentos. Las primeras fases de la Revolución industrial (digamos que de 1780 a 1815) fueron, como hemos visto, limitadas y relativamente baratas. La formación de capital bruto puede haber llegado a no más del siete por ciento de la renta nacional a principios del siglo XIX, lo que está por debajo del índice del 10 por ciento que algunos economistas consideran como esencial para la industrialización hoy en día, y muy por debajo de las tasas de más del 30 por ciento que han podido hallarse en las rápidas industrializaciones de algunos países o en la modernización de los ya adelantados. Hasta las décadas de 1830 y 1840 la formación de capital bruto en Gran Bretaña no pasó el umbral del 10 por ciento, y por entonces la era de la industrialización (barata) basada en artículos como los tejidos había cedido el paso a la era del ferrocarril, del carbón, del hierro y del acero. El segundo supuesto de que los salarios debían mantenerse bajos era completamente erróneo, pero tenía alguna plausibilidad inicial dado que las clases más ricas y los mayores inversores potenciales del período —los grandes terratenientes y los intereses mercantiles y financieros— no invertían de manera sustancial en las nuevas industrias. Los industriales del algodón y otros industriales en ciernes se vieron pues obligados a reunir un pequeño capital inicial y a ampliarlo reinvirtiendo los beneficios, no por falta de capitales disponibles, sino tan sólo porque tenían poco acceso al dinero en grande. Hacia 1830, seguía sin haber escasez de capital en ningún sitio. [19]

Dos cosas, sin embargo, traían de cabeza a los negociantes y economistas del silo XIX: el monto de sus beneficios y el índice de expansión de sus mercados. Ambas les preocupaban por igual aunque hoy en día nos sintamos inclinados a prestar más atención a la segunda que a la primera. Con la industrialización la producción se multiplicó y el precio de los artículos acabados cayó espectacularmente. (Dada la tenaz competencia entre productores pequeños y a media escala, rara vez podían mantenerse artificialmente altos por cárteles o acuerdos similares para fijar los precios o restringir la producción.) Los costos de producción no se redujeron —la mayoría no se podían— en la misma proporción. Cuando el clima económico general pasó de una inflación de precios a largo término a una deflación subsiguiente a las guerras

aumentó la presión sobre los márgenes de beneficio, ya que con la inflación los beneficios disfrutaron de un alza extra [20] y con la deflación experimentaron un ligero retroceso. Al algodón le afectó sensiblemente esta compresión de su tasa de beneficios:

Costo y precio de venta de una libra de algodón hilado [21]

Año	*Materias primas*		*Precio de venta*		*Margen para otros costos y beneficios*	
1784	2s.		10s.	11d.	8s.	11d.
1812	1s.	6d.	2s.	6d.	1s.	
1832		$7\ ^1/_2$d.		$11\ ^1/_4$d.		$3\ ^3/_4$d.

Nota: £ = libra, s. = chelines, d. = peniques.

Por supuesto, cien veces cuatro peniques era más dinero que sólo once chelines, pero ¿qué pasaba cuando el índice de beneficios caía hasta cero, llevando así el vehículo de la expansión económica al paro a través del fracaso de su máquina y creando aquel "estado estacionario" que tanto temían los economistas?

Si se parte de una rápida expansión de los mercados, la perspectiva nos parece irreal, como también se lo pareció cada vez más (quizá a partir de 1830) a los economistas. Pero los mercados no estaban creciendo con la rapidez suficiente como para absorber la producción al nivel de crecimiento a que la economía estaba acostumbrada. En el interior crecían lentamente, lentitud que se agudizó, con toda probabilidad, en los hambrientos años treinta y principios de los cuarenta. En el extranjero los países en vías de desarrollo no estaban dispuestos a importar tejidos británicos (el proteccionismo británico aún les ayudó), y los no desarrollados, sobre los que se apoyaba la industria algodonera, o no eran lo bastante grandes o no crecían con la rapidez suficiente como mercados capaces de absorber la producción británica. En las décadas posnapoleónicas, las cifras de la balanza de pagos nos ofrecen un extraordinario espectáculo: la única economía industrial del mundo, y el único exportador importante de productos manufacturados, es incapaz de soportar un excedente para la exportación en su comercio de mercaderías (véase *infra*, cap. 7). Después de 1826 el país experimentó un déficit no sólo en el comercio, sino también en los servicios (transporte marítimo, comisiones de seguros, beneficios en comercio y servicios extranjeros, etc.). [22]

Ningún periodo de la historia británica ha sido tan tenso ni ha experimentado tantas conmociones políticas y sociales como los años 30 y principios del 40 del siglo pasado, cuando tanto la clase obrera como la clase media, por separado o unidas, exigieron la realización de cambios fundamentales. Entre 1829 y 1832 sus descontentos se coaligaron en la demanda de reforma parlamentaria, tras la cual las masas recurrieron a disturbios y algaradas y los hombres de negocios al poder del boicot económico. Después de 1832, una vez que los radicales de la clase media hubieron conseguido algunas de sus demandas, el movimiento obrero luchó y fracasó en solitario. A partir de la crisis de 1837, la agitación de clase media renació bajo la bandera de la liga contra la ley de cereales y la de las masas trabajadoras estalló en el gigantesco movimiento por la Carta del Pueblo, aunque ahora ambas corrientes actuaban con independencia y en oposición. En los dos bandos rivales, y especialmente durante la peor de las depresiones decimonónicas, entre 1841 y 1842, se alimentaba el extremismo: los cartistas iban tras la huelga general; los extremistas de clase media en pos de un *lock-out* nacional que, al llenar las calles de trabajadores hambrientos, obligaría al gobierno a pronunciarse. Las tensiones del período comprendido entre 1829 y 1846 se debieron en gran parte a esta combinación de clases obreras desesperadas porque no tenían lo suficiente para comer y fabricantes desesperados porque creían sinceramente que las medidas políticas y fiscales del país estaban asfixiando poco a poco la economía. Tenían motivo de alarma: En la década de 1830 el índice más tosco del progreso económico, la renta *per capita* real (que no hay que confundir con el nivel de vida medio) estaba descendiendo por primera vez desde 1700. De no hacer algo, ¿no quedaría destruida la economía capitalista? ¿Y no estallaría la revuelta entre las masas de obreros empobrecidas y desheredadas, como empezaba a temerse hacia 1840 en toda Europa? En 1840 el espectro del comunismo se cernía sobre Europa, como señalaron Marx y Engels atinadamente. Aunque a este espectro se le temiera relativamente menos en Gran Bretaña, el de la quiebra económica aterraba por igual a la clase media.

NOTAS

1. Ver "lecturas complementarias" y la nota 1 del capítulo 2. La obra de *P. Mantoux, *The Industrial Revolution in the 18th Century* (hay traducción castellana: *La Revolución industrial en el siglo XVIII*, Madrid, 1962) es todavía útil; la de T. S. Ashton, *The Industrial Revolution* (1948), breve y muy clara (hay traducción castellana: *La Revolución industrial, 1760-1830*, México, 1964). Para el algodón la obra de A. P. Wadsworth y J. L. Mann, *The Cotton Trade and Industrial Lancashire* (1931), es básica, pero termina en 1780. El libro de N. Smelser, *Social Change in the Industrial Revolution* (1959), toca el tema del algodón, pero analiza otros muchos. Sobre empresarios e ingeniería son indispensables las obras de Samuel Smiles, *Lives of the Engineers, Industrial Biography*, sobre el sistema de fábrica y *El Capital*, de K. Marx. Ver también A. Redford, *Labour Migration in England 1800-1850* (1926) y S. Pollard, *The Genesis of Modern Management* (1965). Ver también las figuras 1-3, 7, 13, 15-16, 22, 27-28, 37.
2. Las poblaciones de las dos áreas urbanas en 1841 eran de unos 280.000 y 180.000 habitantes, respectivamente.
3. No fue idea original del que la patentó, Richard Arkwright (1732-1792), un operario falto de escrúpulos que se hizo muy rico a diferencia de la mayoría de los auténticos inventores de la época.
4. *Fabriken-Kommissarius*, mayo de 1814, citado en J. Kuczynski, *Geschichte der Lage der Arbeiter unter Kapitalismus* (1964), vol. 23, p. 178.
5. No estoy diciendo con esto que para realizar tales trabajos no se requiriesen determinados conocimientos y algunas técnicas concretas, o que la industria británica del carbón no poseyera o desarrollase equipos más complicados y potentes, como la máquina de vapor.
6. Esto vale tanto para el obrero metalúrgico cualificado como para el técnico superior especializado, como por ejemplo el ingeniero "industrial".
7. T. Barton, *History of the Borough of Bury* (1874), p. 59.
8. "Fue un afortunado ejemplar de una clase de hombres que, en el Lancashire se aprovecharon de los descubrimientos de otros cerebros y de su propio ingenio y supieron sacar partido de las peculiares facilidades locales para fabricar y estampar artículos de algodón y de las necesidades y demandas que, desde hacía medio siglo o quizá más, se producían por artículos manufacturados, consiguiendo llegar a la opulencia sin poseer maneras refinadas, ni cultura, ni más allá de conocimientos comunes." P. A. Whittle, *Blackburn as it is* (1852), p. 262.
9. F. Harkort, *Bemerkungen über die Hindernisse der Civilisation und Emancipation der unteren Klassen* (1844), citado en J. Kuczynski, *op. cit.*, vol. 9, p. 127.
10. Andrew Ure, *The Philosophy of Manufactures* (1835), citado en K. Marx, *El Capital*, p. 419 (edición británica de 1938).
11. "En 1833 se llevó a cabo un cálculo singular sobre la renta de determinadas familias: la renta total de 1.778 familias (todas obreras) de Blackburn, que comprendía a 9.779 individuos, llegaba sólo a 828 £ 19s. 7d." (P. A. Whittle, *op. cit.*, p. 223). Ver también el próximo capítulo 4.
12. Tasa de crecimiento de la producción industrial británica (aumento porcentual por década:

1800 a 1810	22,9	1850 a 1860	27,8
1810 a 1820	38,6	1860 a 1870	33,2
1820 a 1830	47,2	1870 a 1880	20,8
1830 a 1840	37,4	1880 a 1890	17,4
1840 a 1850	39,3	1890 a 1900	17,9

La caída entre 1850 y 1860 se debe en buena parte al "hambre de algodón" ocasionado por la guerra de Secesión americana.

13. Pero el consumo británico *per capita* fue mucho más alto que el de los otros países comparables. Era, por ejemplo, unas tres veces y media el consumo francés de 1720-1740.
14. Producción (en miles de toneladas):

Año	*Carbón*	*Hierro*
1830	16.000	600
1850	49.000	2.000

15. Los describió como "organizados en gremios" un visitante alemán, quien se maravilló de encontrar allí un fenómeno continental familiar.
16. S. G. Checkland, *The Rise of Industrial Society in England* (1964), estudia esta cuestión; ver también R. C. O. Matthews, *A Study in Trade Cycle History* (1954).
17. Sin embargo, algunos economistas no se mostraron satisfechos con esta teoría por lo menos desde 1830.
18. Es imposible decir en qué grado se desarrollaron como parte de la renta nacional en este período, pero hay indicios de una caída del sector de los salarios en la renta nacional entre 1811 y 1842, y esto en una época en que la población asalariada crecía muy rápidamente con respecto al conjunto de la población. Sin embargo, la cuestión es difícil y el material sobre el que basar una respuesta completamente inadecuado.
19. Sin embargo, en Escocia sí se dio probablemente una ausencia de capital semejante, a causa de que el sistema bancario escocés desarrolló una organización y participación accionaria en la industria muy por delante de los ingleses, ya que un país pobre necesita un mecanismo para concentrar los numerosos picos de dinero procedentes de ahorros en una reserva accesible para la inversión productiva en gran escala, mientras que un país rico puede recurrir para conseguirlo a las numerosas fuentes de financiación locales.
20. Porque los salarios tienden a ir a remolque de los precios y en cualquier caso el nivel de precios cuando se vendían los productos, tendía a ser más alto de lo que había sido anteriormente, cuando fueron producidos.
21. T. Ellison, *The Cotton Trade of Great Britain* (1886), p. 61.
22. Para ser más precisos, esta balanza fue ligeramente negativa en 1826-1830, positiva en 1831-1835 y de nuevo negativa en todos los quinquenios que van desde 1836 a 1855.

4

Los resultados humanos de la Revolución industrial, 1750-1850 [1]

La aritmética fue la herramienta fundamental de la Revolución industrial. Los que llevaron a cabo esta revolución la concibieron como una serie de adiciones y sustracciones: la diferencia de coste entre comprar en el mercado más barato y vender en el más caro, entre costo de producción y precio de venta, entre inversión y beneficio. Para Jeremy Bentham y sus seguidores, los campeones más consistentes de este tipo de racionalidad, incluso la moral y la política se manejaban con estos sencillos cálculos. El objeto de la política era la felicidad. Cualquier placer del hombre podía expresarse cuantitativamente (por lo menos en teoría) y también sus pesares. Deduciendo éstos de aquél se obtenía, como resultado neto, su felicidad. Sumadas las felicidades de todos los hombres y deducidos los infortunios, el gobierno que consiguiera la mayor felicidad para el mayor número de personas era el mejor. La contabilidad del género humano tendría sus saldos deudores o acreedores, como la mercantil. [2]

El análisis de los resultados humanos de la Revolución industrial no se ha liberado totalmente de este primitivo enfoque. Aún tenemos tendencia a preguntarnos: ¿mejoró o empeoró las condiciones de la gente? y, si fue así, ¿en qué medida? Para ser más precisos: nos preguntamos qué poder adquisitivo, o bienes, servicios, etc., que pueden comprarse con dinero, proporcionó la Revolución industrial y a qué número de individuos, admitiendo que la mujer que posee una lavadora vivirá mejor que la que no la posee (lo que es razonable), pero también: *a*) que la felicidad privada consiste en una acumulación de cosas tales como bienes de consumo y *b*) la felicidad pública consiste en la mayor acumulación de éstas para el mayor número de individuos (lo que no

lo es). Estas cuestiones son importantes, pero también engañosas. Es natural que todo historiador se sienta interesado por conocer si la Revolución industrial obtuvo para la mayoría de la gente en términos absolutos o relativos más y mejor alimento, vestido y vivienda. Pero no logrará su objetivo si olvida que esta revolución no fue un simple proceso de adición y sustracción, sino un *cambio social fundamental* que transformó las vidas de los hombres de modo irreconocible. O, para ser más exactos, en sus fases iniciales destruyó sus viejos modos de vida y les dejó en libertad para que descubrieran o se construyeran otros nuevos si podían y sabían cómo hacerlo. No obstante, rara vez les enseñó a conseguirlo.

Queda claro que hay una relación entre la Revolución industrial como suministradora de comodidades y como transformadora social. Las clases cuyas vidas experimentaron menos transformaciones fueron, normalmente, las que más se beneficiaron en términos materiales (y al revés), en tanto que su inhibición ante los cambios que estaban afectando a los demás obedecía no sólo al conformismo material, sino también al moral. Nadie es más complaciente que un hombre acomodado y triunfante, satisfecho de un mundo que parece haber sido construido precisamente por personas de su misma mentalidad.

Así, pues, la industrialización británica afectó escasamente —salvo en las mejoras— a la aristocracia y pequeña nobleza. Sus rentas engrosaron con la demanda de productos del campo, la expansión de las ciudades (cuyo suelo poseían) y de las minas, forjas y ferrocarriles (que estaban situados en sus posesiones). Aun en los peores tiempos para la agricultura (como sucedió entre 1815 y la década de los 30), difícilmente podían verse reducidos a la penuria. Su predominio social permaneció intacto, su poder político en el campo completo, e incluso su poder a escala nacional no sufrió alteraciones sensibles, aunque a partir de 1830 hubieran de tener miramientos con las susceptibilidades de una clase media provinciana, poderosa y combativa. Es probable que a partir de 1830 apuntaran las primeras nubes en el limpio horizonte de la vida señorial, nubes que debieron parecer oscuros nubarrones para el inglés terrateniente y con título nobiliario que había conocido una era dorada en los primeros cincuenta años de industrialización. Si el siglo XVIII fue una edad gozosa para la aristocracia, la época de Jorge IV (como regente y como rey) debió ser el paraíso. Sus jaurías cruzaban los condados (el moderno uniforme para la caza del zorro refleja aún sus orígenes en la época de la Regencia). Sus faisanes, protegidos por los pistolones de los guardabosques con-

ra todo aquel que no dispusiera de una renta anual equivalente a 100 ibras esterlinas, esperaban la batida. Sus casas de campo pseudoclá-icas o neoclásicas se multiplicaban como no lo habían hecho nunca lesde la época isabelina ni volverían a hacerlo. Como que las activida-les económicas de la aristocracia, a diferencia de su estilo social, ya se habían adaptado a los métodos comerciales de la clase media, la época del vapor y de las oficinas contables no les supuso grandes pro-blemas de adaptación espiritual, excepto quizás para los que pertene-cían a los últimos aledaños de la jerarquía hidalga, o para aquellos cu-yas rentas procedían de la cruel caricatura de economía rural que era Irlanda. Los nobles no tuvieron que dejar de ser feudales, porque ha-cía ya mucho tiempo que habían dejado de serlo. Como mucho, algún rudo e ignorante baronet del interior tendría que encararse con la nue-va necesidad de enviar a sus hijos a un colegio adecuado (las nuevas "escuelas públicas" se construyeron a partir de 1840 para educar a és-tos y a los vástagos de los florecientes hombres de negocios) o disfru-tar más asiduamente de los encantos de la vida londinense.

Plácida y próspera por igual era la vida de los numerosos parásitos de la sociedad aristocrática rural, alta y baja: aquel mundo rural y pro-vinciano de funcionarios y servidores de la nobleza alta y baja, y las pro-fesiones tradicionales, somnolientas, corrompidas y, a medida que pro-gresaba la Revolución industrial, cada vez más reaccionarias. La iglesia y las universidades inglesas se dormían en los laureles de sus privilegios y abusos, bien amparados por sus rentas y sus relaciones con los pares. Su corrupción recibía más ataques teóricos que prácticos. Los aboga-dos, y lo que pasaba por ser un cuerpo de funcionarios de la adminis-tración, seguían sin conocer la reforma. Una vez más el antiguo régi-men alcanzó un punto culminante en la década posterior a las guerras napoleónicas, a partir del cual comenzaron a aparecer algunas olas en los tranquilos remansos del capítulo catedralicio, colegios universita-rios, colegios de abogados, etc., que produjeron, a partir de la década de 1830, algunos tímidos cambios (los furibundos y desdeñosos ataques procedentes del exterior, ejemplificados por las novelas de Dickens, no fueron muy efectivos). Sin embargo, el respetable clero victoriano de las novelas de Trollope, aunque muy alejado de los hogarthianos cléri-gos-magistrados cazadores de la Regencia, era el producto de una adap-tación cuidadosa y moderada, no de la ruptura. Las susceptibilidades de tejedores y jornaleros agrícolas no hallaron las mismas atenciones que las de los clérigos y preceptores, cuando hubo que introducirlos en un mundo nuevo.

Una consecuencia importante de esta continuidad —en parte reflejo del poder establecido de la vieja clase alta, en parte negativa deliberada a exacerbar las tensiones políticas entre las gentes acaudaladas o influyentes— fue que las nacientes clases comerciales hallaron un firme patrón de vida aguardándoles. El éxito social no iba a significar ninguna incógnita, ya que, a través de él, cualquiera podía elevarse a las filas de la clase superior. Podía convertirse en caballero (*gentleman*) con su correspondiente casa de campo, quizá con el tiempo ingresaría en las filas de la nobleza, tendría un escaño en el Parlamento para él o para su hijo educado en Oxford o Cambridge y un papel social firme y establecido. Su esposa se convertiría en una "dama", (*lady*) instruida en sus deberes por cientos de manuales sobre reglas de la etiqueta que se publicaron ininterrumpidamente desde 1840. Las dinastías más antiguas de negociantes se beneficiaron ampliamente de este proceso de asimilación, sobre todo los *comerciantes* y financieros y de forma específica el comerciante ocupado en el comercio colonial, que llegó a ser el tipo de empresario más respetado e importante después de que los molinos, fábricas y funciones hubieran llenado los cielos del norte de humo y neblina. La Revolución industrial no supuso tampoco para él transformaciones esenciales excepto quizá las que pudieran experimentar los artículos que compraba y vendía. Como ya hemos visto, se insertó en la poderosa, extensa y próspera estructura comercial que fue la base del poderío británico en el siglo XVIII. Económica y socialmente sus actividades y nivel social eran familiares, cualquiera que fuese el peldaño alcanzado en la escala del éxito. Durante la Revolución industrial los descendientes de Abel Smith, banquero de Nottingham, disfrutaban ya de cargos oficiales, se sentaban en el Parlamento y habían realizado matrimonios con la pequeña nobleza (aunque todavía no con la realeza, como harían más tarde). Los Glyns habían pasado de regentar negocios de salazones en Hatton Garden a una posición similar a la descrita; los Barings, propietarios de una fábrica de tejidos en el West Country, estaban a punto de convertirse en gran potencia del comercio y las finanzas internacionales, y su ascenso social había corrido parejo con el económico. Tenían ya, o estaban a punto de conseguir, la dignidad de pares del reino. Nada más natural que otros tipos de negociantes, como Robert Peel, industrial del algodón, iniciaran la misma andadura de riquezas y honores públicos a cuyo fin se hallaba el gobierno e incluso (como sucedió con el hijo de Peel y también con el de Gladstone, comerciante de Liverpool) el cargo de primer ministro. En efecto, el llamado gru-

po "peelita" del Parlamento, en el segundo tercio del siglo XIX, representaba cabalmente este grupo de familias negociantes asimiladas a la oligarquía terrateniente, aunque se enfrentaran duramente con ella cuando chocaban los intereses económicos de la tierra y los negocios.

Sin embargo, la inserción en la oligarquía aristocrática es, por definición, sólo asequible a una minoría (en este caso para una minoría de excepcionalmente ricos o de los negociantes respetables por su tradición). [3] La gran masa de gentes que se elevan desde inicios modestos —aunque rara vez de la estricta pobreza— a la opulencia comercial, y la mayor masa de los que, por debajo de ellos, pugnaban por entrar en las filas de la clase media y escapar de las humildes, eran demasiado numerosas para poder ser absorbidas, cosa que, además, en las primeras etapas de su progreso, no les preocupaba (tal vez sus mujeres eran menos neutrales). Este grupo fue adquiriendo cada vez mayor conciencia como "clase media" y no ya como una "capa media" de la sociedad, conciencia que se fue generalizando a partir de 1830. Como tal clase, exigía derechos y poder. Además —y sobre todo cuando sus componentes procedían de estirpes no anglicanas y de regiones carentes de una sólida estructura aristocrática tradicional— no estaba vinculada emocionalmente con el antiguo régimen. Tales fueron los pilares de la liga contra la ley de cereales, enraizada en el nuevo mundo comercial de Manchester: Henry Ashworth, John Bright de Rochdale (ambos cuáqueros), Potter, del *Manchester Guardian*, los Gregs, Brotherton, el cristiano bíblico ex industrial del algodón; George Wilson fabricante de colas y almidones, y el mismo Cobden, quien pronto cambió su no muy brillante carrera en el comercio de indianas por la de ideólogo *fulltime*.

Sin embargo, aunque la Revolución industrial cambió fundamentalmente sus vidas —o las vidas de sus padres— asentándoles en nuevas ciudades, planteándoles a ellos y al país nuevos problemas, no les desorganizó. Las sencillas máximas del utilitarismo y de la economía liberal, aún más desmenuzadas en los latiguillos de sus periodistas y propagandistas, les dotó de la guía que necesitaban, y si esto no era suficiente, la ética tradicional —protestante o la que fuera— del empresario ambicioso y emprendedor (sobriedad, trabajo duro, puritanismo moral) hizo el resto. Las fortalezas del privilegio aristocrático, la superstición y la corrupción, que aún debían derribarse para permitir a la libre empresa introducir su milenio, les protegían también de las incertidumbres y problemas que acechaban al otro lado de sus muros. Hasta la década de 1830, apenas si habían tenido que enfrentarse con

el problema de qué hacer con el dinero sobrante después de vivir con cómodo dispendio y de reinvertir para la expansión del negocio. El ideal de una sociedad individualista, una unidad familiar privada que subvenía a todas sus necesidades materiales y morales sobre la base de un negocio privado, les convenía porque eran gentes que ya no necesitaban de la tradición. Sus esfuerzos les habían sacado del atolladero. En un cierto sentido su propia recompensa era el gusto por la vida, y si esto no les bastaba, siempre podían recurrir al dinero, la casa confortable alejada de la fábrica y de la oficina, la esposa modesta y devota, el círculo familiar, el encanto de los viajes, el arte, la ciencia, la literatura. Habían triunfado y se les respetaba. "Atacad cuanto queráis a las clases medias —decía el agitador de la liga contra la ley de cereales a un auditorio cartista hostil— pero no hay un hombre entre vosotros con medio penique a la semana que no esté ansioso por figurar en ellas." [4] Sólo la pesadilla de la bancarrota o de las deudas se cernía, de vez en cuando, sobre sus vidas, pesadilla atestiguada por las novelas de la época: la confianza traicionada por un socio infiel; la crisis comercial; la pérdida del confort de clase media; las mujeres reducidas a la miseria; quizás incluso la emigración a aquel último reducto de indeseables y fracasados: las colonias.

La clase media triunfante y aquellos que aspiraban a emularla estaban satisfechos. No así el trabajador pobre —la mayoría, dada la naturaleza de las cosas— cuyo mundo y formas de vida tradicionales destruyó la Revolución industrial, sin ofrecerle nada a cambio. Esta ruptura es lo esencial al planteamos cuáles fueron los efectos sociales de la industrialización.

El trabajo en una sociedad industrial es, en muchos aspectos, completamente distinto del trabajo preindustrial. En primer lugar está constituido, sobre todo, por la labor de los "proletarios", que no tienen otra fuente de ingresos digna de mención más que el salario en metálico que perciben por su trabajo. Por otra parte, el trabajo preindustrial lo desempeñan fundamentalmente familias con sus propias tierras de labor, obradores artesanales, etc., cuyos ingresos salariales complementan su acceso directo a los medios de producción o bien éste complementa a aquéllos. Además el proletario, cuyo único vínculo con su patrono es un "nexo dinerario", debe ser distinguido del "servidor" o dependiente preindustrial, que tenía una relación social y humana mucho más compleja con su "dueño", que implicaba obligaciones por ambas partes, si bien muy desiguales. La Revolución industrial sustituyó al servidor y al hombre por el "operario" y el "brazo" excep-

to claro está en el servicio doméstico (principalmente mujeres), cuyo número multiplicó para beneficio de la creciente clase media, que encontró en él el mejor modo de distinguirse de los obreros.[5]

En segundo lugar, el trabajo industrial —y especialmente el trabajo mecanizado en las fábricas— impone una regularidad, rutina y monotonía completamente distintas de los ritmos de trabajo preindustriales, trabajo que dependía de la variación de las estaciones o del tiempo, de la multiplicidad de tareas en ocupaciones no afectadas por la división racional del trabajo, los azares de otros seres humanos o animales, o incluso el mismo deseo de holgar en vez de trabajar. Esto era así incluso en el trabajo asalariado preindustrial de trabajadores especializados, como por ejemplo el de los jornaleros artesanales, cuya tozudez por no empezar la semana de trabajo hasta el martes (el lunes era "santo") era la desesperación de sus patronos. La industria trajo consigo la tiranía del reloj, la máquina que señalaba el ritmo de trabajo y la compleja y cronometrada interacción de los procesos: la medición de la vida no ya en estaciones ("por san Miguel" o "por la Cuaresma") o en semanas y días, sino en minutos, y por encima de todo una *regularidad* mecanizada de trabajo que entraba en conflicto no sólo con la tradición, sino con todas las inclinaciones de una humanidad aún no condicionada por ella. Y si las gentes no querían tomar espontáneamente los nuevos caminos, se les forzaba a ello por medio de la disciplina laboral y las sanciones, con leyes para patronos y empleados como la de 1823 que amenazaba a estos últimos con encerrarlos en la cárcel si quebrantaban su contrato (a sus patronos sólo con sanciones), y con salarios tan bajos que sólo el trabajo ininterrumpido y constante podía proporcionarles el suficiente dinero para seguir vivos, de modo que no les quedaba más tiempo libre que el de comer, dormir y, puesto que se trataba de un país cristiano, rezar en domingo.

En tercer lugar, el trabajo en la época industrial se realizaba cada vez con mayor frecuencia en los alrededores de la gran ciudad; y ello pese a que la más antigua de las revoluciones industriales desarrolló buena parte de sus actividades en pueblos industrializados de mineros, tejedores, productores de clavos y cadenas y otros obreros especialistas. En 1750 sólo dos ciudades de Gran Bretaña tenían más de 50.000 habitantes: Londres y Edimburgo; en 1801 ya había ocho; en 1851, veintinueve, y, de ellas, nueve tenían más de 100.000. Hacia esta época los ingleses vivían más en la ciudad que en el campo, y de ellos, por lo menos un tercio en ciudades con más de 50.000 habitantes. ¡Y qué ciudades! Ya no era sólo que el humo flotara continuamen-

te sobre sus cabezas y que la mugre les impregnara, que los servicios públicos elementales —suministro de agua, sanitarios, limpieza de las calles, espacios abiertos, etc.— no estuvieran a la altura de la emigración masiva a la ciudad, produciendo así, sobre todo después de 1830, epidemias de cólera, fiebres tifoideas y un aterrador y constante tributo a los dos grandes grupos de aniquiladores urbanos del Siglo XIX: la polución atmosférica y la del agua, es decir, enfermedades respiratorias e intestinales. No era sólo que las nuevas poblaciones urbanas, a veces totalmente desconocedoras de la vida no agraria, como los irlandeses, se apretujaran en barriadas obreras frías y saturadas, cuya sola contemplación era penosa. "La civilización tiene sus milagros —escribió sobre Manchester el gran liberal francés Tocqueville— y ha vuelto a convertir al hombre civilizado en un salvaje." [6] Tampoco se trataba solamente de la concentración de edificios inflexible e improvisada, realizada por quienes los construían pensando tan sólo en los beneficios que Dickens supo reflejar en su famosa descripción de "Coketown" y que construyeron inacabables hileras de casas y almacenes, empedraron calles y abrieron canales, pero no fuentes ni plazas públicas, paseos o árboles, a veces ni siquiera iglesias. (La sociedad que construyó la nueva ciudad ferroviaria de Crewe, concedió graciosamente permiso a sus habitantes para que usaran de vez en cuando una rotonda para los servicios religiosos.) A partir de 1848 las ciudades comenzaron a dotarse de tales servicios públicos, pero en las primeras generaciones de la industrialización fueron muy escasos en las ciudades británicas, a no ser que por casualidad hubieran heredado la tradición de construir graciosos edificios públicos o consentir los espacios abiertos del pasado. La vida del pobre, fuera del trabajo, transcurría entre las hileras de casuchas, en las tabernas baratas e improvisadas y en las capillas también baratas e improvisadas donde se le solía recordar que no sólo de pan vive el hombre.

Era mucho más que todo esto: la ciudad destruyó la sociedad. "No hay ninguna otra ciudad en el mundo donde la distancia entre el rico y el pobre sea tan grande o la barrera que los separa tan difícil de franquear", escribió un clérigo refiriéndose a Manchester. "Hay mucha menos comunicación *personal* entre el dueño de una hilandería y sus obreros, entre el estampador de indianas y sus oficiales eternamente manchados de azul, entre el sastre y sus aprendices, que entre el duque de Wellington y el más humilde jornalero de sus tierras." [7] La ciudad era un volcán cuyo retumbar oían con alarma los ricos y poderosos, y cuya erupción les aterrorizaba. Para sus habitantes pobres la

ciudad era más que un testigo presencial de su exclusión de la sociedad humana: era un desierto pedregoso, que a costa de sus propios esfuerzos tenían que hacer habitable.

En cuarto lugar, la experiencia, tradición, sabiduría y moralidad preindustriales no proporcionaban una guía adecuada para el tipo de comportamiento idóneo en una economía capitalista. El trabajador preindustrial respondía a incentivos materiales, en tanto que deseaba ganar lo suficiente para disfrutar de lo que le correspondía en el nivel social que Dios había querido otorgarle, pero incluso sus ideas sobre la comodidad estaban determinadas por el pasado y limitadas por lo que era "idóneo" para uno de su condición social, o como mucho de la inmediata superior. Si ganaba más de lo que consideraba suficiente, podía —como el inmigrante irlandés, desespero de la racionalidad burguesa— gastarlo en ocios, juergas y alcohol. Su misma ignorancia material acerca de cuál era el mejor modo de vivir en una ciudad, o de comer alimentos industriales (tan distintos del alimento rural), podía hacerle más pobre de "lo necesario" (es decir, su propia idiosincrasia le hacía "más pobre" de lo que le hubiera correspondido). Este conflicto entre la "economía moral" del pasado y la racionalidad económica del presente capitalista era evidente en el ámbito de la seguridad social. La opinión tradicional, que aún sobrevivía distorsionada en todas las clases de la sociedad rural y en las relaciones internas de los grupos pertenecientes a la clase obrera, era que un hombre tenía derecho a ganarse la vida, y si estaba impedido de hacerlo, el derecho a que su comunidad le mantuviera. La opinión de los economistas liberales de la clase media era que las gentes debían ocupar los empleos que ofreciera el mercado, en cualquier parte y bajo cualesquiera condiciones, y que el individuo razonable crearía una reserva dineraria para accidentes, enfermedad o vejez, mediante el ahorro y el seguro individual o colectivo voluntario. Naturalmente no se podía dejar que los pobres de solemnidad se murieran de hambre, pero no debían percibir más que el mínimo absoluto —una cifra por supuesto inferior al salario mínimo ofrecido en el mercado— y en las condiciones más desalentadoras. El objetivo de la ley de pobres no era tanto ayudar a los desafortunados, como estigmatizar los vivientes fracasos de la sociedad. La clase media opinaba que las "sociedades fraternas" eran formas de seguridad racionales. Esta opinión era contrapuesta a la de la clase obrera, que tomó estas sociedades literalmente como comunidades de amigos en un desierto de individuos, y que, como era natural, también gastaban su dinero en reuniones sociales, festejos e "inútiles" atavíos y ri-

tuales a que eran tan adictos los Oddfellows, Foresters y las demás "órdenes" que surgieron por todo el norte en el período inmediatamente posterior a 1815. De modo parecido, los funerales y velatorios irracionalmente costosos que los trabajadores defendían como tradicional tributo a la muerte y a la reafirmación comunal en la vida, eran incomprensibles para los miembros de la clase media, que advertían que los trabajadores que abogaban por aquellos ritos, a menudo no podían pagarlos. Sin embargo la primera compensación que pagaba una asociación obrera o una "sociedad fraterna" era casi invariablemente un servicio funerario.

Mientras la seguridad social dependió de los propios esfuerzos de los trabajadores, solió ser económicamente ineficaz comparada con la situación de la clase media, cuando dependió de sus gobernantes, quienes determinaban el grado de asistencia pública, fue motor de degradación y opresión más que medio de ayuda material. Ha habido pocos estatutos más inhumanos que la ley de pobres de 1834, que hizo "menos elegible" cualquier beneficencia que el salario más mísero; confinó esta beneficencia a las casas de trabajo semicarcelario, separando a la fuerza a los hombres de sus mujeres y de sus hijos para castigarles por su indigencia y disuadirles de la peligrosa tentación de engendrar más pobres. Esta ley de pobres no se llegó a aplicar nunca en todo su tenor, ya que donde el pobre era fuerte huyó de su extremosidad y con el tiempo se hizo algo menos punitiva. Sin embargo, siguió siendo la base de la beneficencia inglesa hasta vísperas de la primera guerra mundial, y las experiencias infantiles de Charlie Chaplin demuestran que seguía siendo lo que había sido cuando el *Oliver Twist* de Dickens expresaba el horror popular por ella en la década de 1830. [8] Hacia esta fecha —en realidad hasta los años 50— un mínimo del 10 por ciento de la población inglesa estaba en la indigencia.

Hasta cierto punto la experiencia del pasado no era tan nimia como podía haberlo sido en un país que hiciera el tránsito de una época no industrial a otra industrial moderna de modo más radical y directo, como sucedió en Irlanda y las Highlands escocesas. La Gran Bretaña semiindustrial de los siglos XVII y XVIII preparó y anticipó en cierto modo la era industrial del XIX. Por ejemplo, la institución fundamental para la defensa de la clase obrera, la *trade union,* existía ya *in nuce* en el siglo XVIII, parte en la forma asistemática pero no ineficaz de la "negociación colectiva por el disturbio" de carácter periódico y practicada por marineros, mineros, tejedores y calceteros, y parte en la forma mucho más estable de gremios para artesanos especializados, a ve-

ces vinculados estrechamente a escala nacional mediante la práctica de ayudar a los asociados en paro a buscar trabajo y conseguir experiencia laboral.

En un sentido muy real el grueso de los trabajadores británicos se había adaptado a una sociedad cambiante, que se industrializaba, aunque aún no estuviera revolucionada. Para determinados tipos de trabajo, cuyas condiciones aún no habían cambiado fundamentalmente —de nuevos mineros y marineros vienen a la memoria—, las viejas tradiciones podían ser suficientes: los marineros multiplicaron sus canciones sobre las nuevas experiencias del siglo XIX, tales como las de la caza de la ballena en Groenlandia, pero seguían siendo canciones populares tradicionales. Un grupo importante había aceptado e incluso, es verdad, recibido con alborozo a la industria, la ciencia y el progreso (aunque no al capitalismo). Eran éstos los "artesanos" o "mecánicos", los hombres de talento y experiencia, independientes e instruidos, que no veían gran diferencia entre ellos mismos y los de un nivel social similar que trataban de convertirse en empresarios, o seguir siendo agricultores *yeomen* o pequeños tenderos: las gentes que señalaban los límites entre la clase obrera y la clase media. [9] Los "artesanos" eran los líderes naturales, en ideología y organización, de los trabajadores pobres, los pioneros del radicalismo (y más tarde de las primeras versiones —owenitas— del socialismo), de la discusión y de la educación superior popular —a través de los Mechanics' Institutes, Halls of Science, y una variedad de clubs, sociedades e impresores y editores librepensadores—, el núcleo de los sindicatos, de los jacobinos, los cartistas o cualesquiera otros movimientos progresistas. A los disturbios de los jornaleros agrícolas se sumaron peones camineros y albañiles rurales; en las ciudades pequeños grupos de tejedores a mano, impresores, sastres, y quizá un puñado de negociantes y tenderos, proporcionaron un liderazgo político a la izquierda hasta el declive del cartismo, si no más allá. Hostiles al capitalismo, eran únicos en elaborar ideologías que no buscaran el solo retorno a una tradición idealizada, sino que contemplaran una sociedad justa que podía ser también técnicamente progresiva. Por encima de todo, representaban el ideal de libertad e independencia en una época en que todo el mundo conspiraba para degradar al trabajo.

Sin embargo, aun estas no eran más que soluciones de transición para el problema obrero. La industrialización multiplicó el número de tejedores a mano y calceteros hasta el final de las guerras napoleónicas. Después les destruyó por estrangulación lenta: comunidades com-

bativas y previsoras como los obreros del lino de Dunfermline acabaron desmoralizándose y en la pobreza y tuvieron que emigrar en la década de 1830. Hubo artesanos especializados que se vieron convertidos en obreros sudorosos, como ocurrió en el comercio de enseres londinense, y aun cuando sobrevivieron a los cataclismos económicos de los años 30 y 40, ya no podía esperarse que desempeñaran un papel social importante en una economía donde la fábrica no era ya una excepción regional, sino la regla. Las tradiciones preindustriales no podían mantener sus cabezas por encima del nivel, cada vez más alto, de la sociedad industrial. En el Lancashire podemos observar cómo las viejas formas de celebrar las fiestas —los juegos de fuerza, combates de lucha, riña de gallos y acoso de toros— languidecían a partir de 1840; y los años cuarenta señalan también el fin de la época en que la canción popular era el principal idioma musical de los obreros industriales. Los grandes movimientos sociales de este período —del ludismo al cartismo— también fueron decayendo: habían sido movimientos que no sólo obtenían su vigor de las extremas dificultades de la época, sino también de la fuerza de aquellos otros métodos más viejos de acción de los pobres. Habían de pasar otros cuarenta años antes de que la clase obrera británica desarrollara nuevas formas de lucha y de vida.

Ésas eran las tensiones cualitativas que oprimían a los trabajadores pobres de las primeras generaciones industriales. A ellas debemos añadir las cuantitativas: su pobreza material. Si ésta aumentó o no, es tema de encendida polémica entre los historiadores, pero el hecho mismo de que la pregunta sea pertinente ya facilita una sombría respuesta: nadie sostiene en serio un deterioro de las condiciones en períodos en que evidentemente no se deterioraron, como en la década de 1950. [10]

Por supuesto que no hay duda en el hecho de que en términos relativos el pobre se hizo más pobre, simplemente porque el país, y sus clases rica y media, se iba haciendo cada vez más rico. En el mismo momento en que el pobre se había apretado al máximo el cinturón —a principios y mediados de la década de 1840— la clase media disfrutaba de un exceso de capital para invertir en los ferrocarriles o gastarlo en los rutilantes y opulentos ajuares domésticos presentados en la Gran Exposición de 1851, y en las suntuosas construcciones municipales que iban a levantarse en las humeantes ciudades del norte.

Tampoco se discute —o no debería discutirse— la anormal presión realizada sobre el consumo de la clase obrera en la época de la primera industrialización que se reflejó en su pauperización relativa. La indus-

trialización implica una relativa diversión de la renta nacional del consumo a la inversión, una sustitución de bistecs por fundiciones. En una economía capitalista esta operación adquiere la forma, principalmente, de una transferencia de ingresos de las clases no inversoras —como campesinos y obreros— a las potencialmente inversoras —propietarios de tierras o de empresas comerciales—, es decir, del pobre al rico. En Gran Bretaña no existió nunca la más mínima escasez de capital, dada la riqueza del país y el bajo costo de los primeros procesos industriales, pero una gran parte de los que se beneficiaron de esta transferencia de las rentas —y en particular, los más ricos de ellos— invirtieron el dinero fuera del desarrollo industrial directo o lo dilapidaron sin más, obligando así al resto de los empresarios (más pequeños) a presionar aún con mayor dureza sobre el trabajo. Además, la economía no basaba su desarrollo en la capacidad adquisitiva de su población obrera: los economistas tienden a suponer que sus salarios no debían estar muy por encima del nivel de subsistencia. Hasta mediados de siglo no surgieron las teorías que abogaban por salarios más elevados como económicamente ventajosos, y las industrias que abastecían al mercado interior de consumo —es decir, vestidos y enseres domésticos— no fueron revolucionadas hasta su segunda mitad. El inglés que quería un par de pantalones podía elegir entre la hechura a medida en un sastre, comprar los usados por sus superiores sociales, confiar en la caridad, llevar andrajos o hacérselos él mismo. Finalmente, determinados requisitos esenciales de la vida —alimentos y tal vez casa, pero también comodidades urbanas— no marchaban al paso de la expansión de las ciudades, o de la población total, y algunas veces no llegaban a alcanzarlas. Así, por ejemplo, es muy probable que el suministro de carne a Londres fuese al remolque de su población desde 1800 hasta la década de 1840.

No hay duda, tampoco, de que las condiciones de vida de determinadas clases de población, se deterioraron. Estas clases estaban compuestas básicamente por los jornaleros agrícolas en general (alrededor de un millón en 1851), o, en cualquier caso, por los del sur y este de Inglaterra, y los pequeños propietarios y granjeros de la franja céltica de Escocia y Gales. (Los ocho millones y medio de irlandeses, principalmente campesinos, fueron reducidos a la más increíble miseria. Cerca de un millón de ellos murieron de inanición de las hambres de 1846-1847, la mayor catástrofe humana del siglo XIX a escala mundial.) [11] También hay que contar las empleadas en industrias y ocupaciones en decadencia, desplazadas por el progreso técnico, de

las que el medio millón de tejedores a mano son el ejemplo mejor conocido, pero no por ello el único. Estos tejedores se fueron empobreciendo progresivamente en un vano intento de competir con las nuevas máquinas a costa de trabajar más barato. Su número se había duplicado entre 1788 y 1814 y su salario había aumentado notablemente hasta mediadas las guerras; pero entre 1805 y 1833 pasó de 23 chelines semanales a 6 chelines y 3 peniques. Hay que mencionar también las ocupaciones no industrializadas que dieron abasto a la creciente demanda de sus artículos no por medio de la revolución técnica, sino por la subdivisión y el "sudor": las innumerables costureras que trabajaban en los sótanos o buhardillas.

Así, pues, no nos será posible resolver la cuestión de si, una vez sumados todos los sectores oprimidos de trabajadores pobres y comparados con los que, de algún modo, conseguían aumentar sus ingresos, hallaríamos promedio neto de ganancias o pérdidas, sencillamente porque no sabemos lo bastante sobre salarios, desempleo, precios de venta al detalle y otros datos necesarios para responder rotundamente a la cuestión. Lo que sí es completamente cierto es que no existió una mejora general significativa. Puede haber habido —o no— deterioro entre 1795 y 1845. A partir de entonces hubo una mejoría indudable, y el contraste entre este período (por modesto que fuera) y el inicial nos dice realmente todo lo que necesitamos saber. A partir de 1840, el consumo creció de forma significativa (hasta entonces no había experimentado grandes cambios). Tras esta década —conocida correctamente como los "hambrientos años cuarenta", aunque en Inglaterra (pero no en Irlanda) las cosas mejoraron durante la mayor parte de estos años— es indudable que el paro disminuyó de forma considerable. Por ejemplo, ninguna depresión cíclica ulterior fue tan catastrófica y desalentadora como la crisis de 1841-1842. Y por encima de todo, el pálpito de una inminente explosión social que había flotado en Gran Bretaña casi constantemente desde el fin de las guerras napoleónicas (excepto durante la década de 1820), desapareció. Los ingleses dejaron de ser revolucionarios.

Este penetrante desasosiego social y político no refleja tan sólo la pobreza material, sino la pauperización social: la destrucción de las viejas formas de vida sin ofrecer a cambio un sustitutivo que el trabajador pobre pudiera contemplar como equivalente satisfactorio. Partiendo de distintas motivaciones, el país se vio inundado, de vez en cuando, por poderosas marcas de desesperación social: en 1811-1813, en 1815-1817, en 1819, en 1826, en 1829-1835, en 1838-1842,

en 1843-1844, en 1846-1848. En las zonas agrícolas las algaradas fueron ciegas, espontáneas y cuando tenían objetivos definidos obedecían casi enteramente a motivaciones económicas. Un revoltoso de los Fens decía en 1816: "Aquí estoy entre el cielo y la tierra y Dios es mi ayuda. Antes perdería la vida que marcharme. Quiero pan y tendré pan". [12] Los incendios de graneros y la destrucción de máquinas trilladoras se sucedieron en 1816 por todos los condados del este; en 1822 en East Anglia; en 1830 entre Kent y Dorset, Somerset y Lincoln; en 1843-1844 de nuevo en las Midlands orientales y en los condados del este: la gente quería un mínimo para vivir. A partir de 1815 la intranquilidad económica y social se combinó generalmente en las zonas industriales y urbanas con una ideología política y un programa específicos: radical-democrático, o incluso "cooperativo" (o, como diríamos ahora, socialista), aunque los primeros grandes movimientos de desazón de 1811-1813, el de los ludistas de las Midlands orientales y del Yorkshire, destrozaron las máquinas sin ningún programa específico de reforma política o revolución. Las fases que abogaban por la agitación política o asociacionista tendieron a alternarse, y normalmente las primeras fueron las que contaron con mayores movimientos de masa: la política predominó en 1815-1819, 1829-1832, y sobre todo en la época cartista (1838-1848), y la organización industrial a principios de la década de 1820 y en 1833-1838. Sin embargo, a partir de 1830 todos estos movimientos se hicieron más conscientes y característicamente proletarios. Las agitaciones de 1829-1835 vieron surgir la idea del "sindicato general" (*general trades union*) y su arma definitiva, que podía utilizarse para objetivos políticos, la "huelga general"; el cartismo se apoyaba firmemente en la conciencia de la clase obrera, y para conseguir sus fines acariciaba la esperanza de la huelga general, o, como se la llamaba entonces, del "mes santo". Pero fundamentalmente, lo que mantenía unidos a todos los movimientos, o los galvanizaba después de sus periódicas derrotas y desintegraciones, era el descontento general de gentes que se sentían hambrientas en una sociedad opulenta y esclavizadas en un país que blasonaba de libertad, iban en busca de pan y esperanza y recibían a cambio piedras y decepciones.

¿Acaso su descontento no estaba justificado? Un funcionario prusiano que viajó a Manchester en 1814 nos ha dejado una opinión moderadamente halagüeña:

> La nube de vapor de carbón se columbra en la distancia. Las casas están ennegrecidas por ella. El río que atraviesa Manchester va tan lleno de harapos de colores que más semeja la tina de un tintorero. Todo el paisaje es melancólico. Sin embargo, deambulan por doquier gentes atareadas, felices y bien nutridas, y eso levanta los ánimos de quien lo contempla. [13]

Ninguno de los que visitaron Manchester en los años 30 y 40 —y fueron muchos— reparó en sus gentes felices y bien nutridas. "Naturaleza humana desventurada, defraudada, oprimida, aplastada, arrojada en fragmentos sangrientos al rostro de la sociedad", escribió sobre Manchester el americano Colman en 1845. "Todos los días de mi vida doy gracias al cielo por no ser un pobre con familia en Inglaterra." [14] ¿Nos sorprenderemos de que la primera generación de trabajadores pobres en la Gran Bretaña industrial considerara mezquinos los resultados del capitalismo?

NOTAS

1. Ver "lecturas complementarias", especialmente 4 (E. P. Thompson, F. Engels, N. Smelser), nota 1 del capitulo 2 (K. Polanyi). Sobre el "nivel de vida", ver también E. J. Hobsbawm, *Labouring Men* (1964), Phyllis Deane, *The First Industrial Revolution* (1965). Para los movimientos obreros, Cole y Postgate ("lecturas complementarias" 2), A. Briggs, ed., *Chartist Studies* (1959). Para las condiciones sociales, E. Chadwick, *Report on the Sanitary Conditions of the Labouring Population*, ed. M. W. Flinn (1965); A. Briggs, *Victorian Cities* (1963). Ver también las figuras 2-3, 13, 20, 37, 45-46.
2. Es irrelevante para nuestros propósitos que el intento de aplicar el "cálculo de la felicidad" de Bentham implique técnicas matemáticas muy por delante de la aritmética, pero no el que se haya demostrado que tal intento de aplicación es imposible sobre la base benthamita.
3. No lo eran, por ejemplo, el comercio al detalle y ciertos tipos de industria.
4. N. McCord, *The Anti-Corn Law League* (1958), pp. 57-58.
5. Ciertas categorías de obreros no estaban reducidas totalmente al simple vínculo dinerario: por ejemplo, los "mozos de ferrocarril", quienes a cambio de una rígida disciplina y carencia de derechos, disfrutaban de una buena seguridad social, oportunidades de promoción gradual e incluso pensiones de jubilación.
6. A. de Tocqueville, *Journeys to England and Ireland*, ed. J. P. Mayer (1958), pp. 107-108.
7. Canon Parkinson, citado en A. Briggs, *op. cit.*, pp. 110-111.
8. La ley de pobres escocesa era algo distinta. Ver capitulo 15.
9. La familia de Harold Wilson, primer ministro desde 1964, es casi una ilustración textual de este estrato. Sus ocho anteriores generaciones paternas fueron: trabajador agrícola, pequeño propietario agrícola, granjero, cordobanero y granjero, administrador de una casa de trabajo, vendedor, pañero, químico. Esta línea paterna entroncó en el siglo XIX con una generación de tejedores e hiladores, otra de fabricantes de torcidas de algodón, fogonero, armador de máquinas de tren y una tercera de funcionario de ferrocarriles y maestro de escuela (*Sunday Times*, 7 de marzo de 1965).

10. Es cierto que en tales períodos las grandes zonas de pobreza tendían a ser olvidadas y debían ser redescubiertas periódicamente (al menos por los que no eran pobres), como sucedió en la década de 1880, una vez que las primeras prospecciones sociales lo revelaron a una sorprendida clase media. Un redescubrimiento parejo tuvo lugar a principios y mediados de los pasados años 60.
11. Es decir, con respecto al tamaño de la población afectada.
12. William Dawson, citado en A. J. Peacock, *Bread or Blood* (1965).
13. *Fabriken-Kommissarius*, mayo de 1814 (ver nota 4 del capítulo 3).
14. Citado en A. Briggs, *op. cit.*, p. 12.

5

Agricultura, 1750-1850 [1]

Hacia mediados del siglo XVIII la agricultura no dominaba ya la economía de Gran Bretaña como sucedía en la mayor parte de los demás países, y en 1800 es probable que no ocupara a más de un tercio de la población, con una proporción aproximadamente igual en la renta nacional. Sin embargo, sus repercusiones públicas fueron mucho mayores de lo que podía sugerir su participación en la economía y ello por dos razones. En primer lugar la agricultura era base indispensable para la industria, pues no se disponía de otra fuente regular para alimentar al país. Se podían realizar importaciones marginales de productos alimenticios, pero hasta pasada la mitad del siglo XIX los costos del transporte y la tecnología no permitían que el grueso de la población —aun tratándose de un país tan accesible a los puertos como Gran Bretaña— se alimentara regularmente de importaciones extranjeras. Una generación después de introducido el librecambio (1846), la agricultura británica seguía siendo un bastión de precios elevados, inmune a la concurrencia extranjera. Los agricultores británicos *tenían* que alimentar a una población que se había desarrollado extensamente y que seguía creciendo con rapidez. Aunque no la alimentaron muy bien, lo cierto es que tampoco la dejaron morir de hambre. Aún en la década de 1830, más del noventa por ciento de los alimentos que se consumían en Gran Bretaña procedían de las islas mismas. Si consideramos que en 1830 la población británica duplicaba con creces a la de 1750, y la proporción de familias empleadas en la agricultura era considerablemente menor, obtendremos un cierto indicador del esfuerzo y de los resultados conseguidos por los agricultores británicos.

En segundo lugar, hay que tener en cuenta que los "intereses de la tierra" dominaban la política y la vida social británicas. Pertenecer a las

clases altas quería decir estar en posesión de tierras y de un "escaño". Poseer tierras era el precio que había que pagar para entrar en la política. En el Parlamento, los "condados" y pequeñas ciudades dominadas por la nobleza alta y baja sobrepasaban de modo aplastante a las ciudades. El mismo patrón de vida de la clase alta era rural: los deportes, exportación cultural característica de Inglaterra (antes de los juegos urbanos y proletarios como el fútbol y los suburbanos y de clase media como el tenis y el rugby), la idealización del parque y del lugar pintoresco que aún perdura en los calendarios del *Times*, los "miembros del campo" de clubs y bibliotecas británicos, las escuelas que construyó una nueva clase media victoriana para llevar a cabo una conveniente educación espartana de sus hijos. Los grandes terratenientes eran ricos y poderosos, y los ricos y poderosos eran terratenientes, aunque no todos pudieran ser duques. Cualquier cambio económico que afectara a la tierra —o, mejor dicho, a las clases medias y altas rurales, ya que los pobres pasaban inadvertidos, de no ser por alguna catástrofe o rebelión— se reflejaba indefectiblemente a través de la política. El estado británico estaba construido de tal modo que amplificaba el eco de esas transformaciones.

Pero la Revolución industrial obligó a realizar cambios fundamentales en la tierra. El tenor mismo del esfuerzo económico de la agricultura británica conllevaba esos cambios. A primera vista, las tensiones de la agricultura podían parecer más técnicas y económicas que sociales, puesto que la sociedad rural del siglo XVIII (si exceptuamos partes de Escocia y Gales y la esquina irregular de Inglaterra) ya estaba dotada, para la producción con destino al mercado, de los mejores métodos técnicos y comerciales. Hacia mediados del siglo XVIII, y desde luego en las primeras décadas de la Revolución industrial, la estructura fundamental de la propiedad agraria y de la agricultura ya estaba establecida. Inglaterra era un país de grandes terratenientes, que arrendaban sus tierras a aparceros, quienes las trabajaban con jornaleros. Esta estructura la disimulaba parcialmente una maleza de pegujaleros (*cottager-labourers*) o de otros pequeños agricultores independientes o semiindependientes, económicamente marginales, que no debe enmascarar la transformación fundamental que se había producido. Hacia 1790 los terratenientes (*landlords*) poseían quizá las tres cuartas partes de la tierra cultivada, los agricultores libres (*free-holders*) del quince al veinte por ciento, más o menos, y ya no existía un "campesinado" en el sentido usual de la palabra. Había —o parecía haber— una simple diferencia de grado entre la agricultura parcialmente modernizada

de este período y la agricultura más plenamente modernizada de principios del siglo XIX, no una diferencia de clase; y ello tanto más cuanto que el principal incremento de la productividad *per capita* durante el siglo XVIII tuvo lugar antes de 1750.

Sin embargo, la vida no es tan sencilla. Parecía natural que la agricultura completara su conversión en productor comercial eficiente, recompensada en sus esfuerzos por la demanda ilimitada, a precios en alza, de una población —una población urbana— que aumentaba sin cesar, justo a un ritmo algo superior a aquel en que el agricultor podía aumentar su producción. Como es lógico, ni terratenientes ni agricultores ponían objeciones a semejante estado de cosas, cuya continuidad les convenía. Pero a diferencia de las manufacturas de algodón, "la tierra" no era simplemente para sus propietarios y empresarios un medio de hacer dinero, sino una forma de vida. Según la lógica económica no sólo había que subordinar los productos agrícolas a los intereses de una agricultura eficiente y del mercado, sino también la tierra y los hombres que vivían de ella. Los terratenientes no aceptaron el primero de estos requisitos, pero no pusieron grandes objeciones a la transferencia de tierras en gran escala entre agricultores o a los cambios de arrendamientos. Desde 1660 estos hacendados habían movilizado su influencia política y el ingenio de sus procuradores para poner trabas a las ventas forzosas de tierras cuando no para hacerlas imposibles. A ellos y a gran parte de los agricultores les preocupaban las consecuencias sociales de la mejora agrícola, la creación de un excedente de pobres rurales y la destrucción de la estable jerarquía tradicional del campo. Si este excedente se hubiera canalizado hacia las ciudades y las fábricas, tal vez no hubiera sido tan inoportuno, pero es característico de la agricultura de principios de la industrialización que su quebranto social sea en la mayoría de los casos mayor que la capacidad inicial del sector no agrícola para absorber mano de obra, así como también que el pobre del campo no acabe de determinarse a abandonar la vida de sus antepasados, la vida ordenada por Dios y el destino, la única vida que las comunidades tradicionales conocen o pueden concebir. Los señores del campo ignoraron el problema porque ninguna catástrofe lo denunciaba, pero con la crisis de mediados de la década de 1790, ni los más miopes dejaron de advertirlo.

A esta época le siguió, veinte años después, el colapso del "boom" agrícola, que había llegado a un máximo insostenible ya durante las guerras napoleónicas, que, como todas las guerras, supusieron una época dorada para los precios de los productos del campo. Después de

1815 no sólo los pobres, sino los mismos propietarios experimentaron las tensiones de la transformación agrícola. Los "intereses de la tierra" no sólo tuvieron que hacer frente al problema de los pobres, que podía ser (y lo fue) resuelto localmente —por la nobleza alta y baja en calidad de magistrados, por las capas medias rurales como guardianes y celadores—, sino también a sus propias dificultades, que requerían una acción a escala nacional. Los economistas de las ciudades les ofrecieron soluciones totalmente inaceptables para ellos: por una parte, las explotaciones que no resultaran económicas debían excluirse de los negocios hasta que sólo quedaran las rentables y, por otra, no debía sostenerse antieconómicamente al excedente de pobres del campo, sino que éstos debían aceptar los puestos de trabajo disponibles dondequiera que fuese y al salario que determinara el mercado. Contra la primera amenaza los "intereses de la tierra" recurrieron a su predominio político para imponer las leyes de cereales (*corn laws*), política proteccionista que había de alienar a los intereses urbanos e industriales y llenar de tensiones la política británica al extremo de llegar casi a la ruptura entre 1815 y 1846. Naturalmente, fueron menos inflexibles con la segunda propuesta aceptando la ley de pobres de 1834. Sin embargo, a excepción de un puñado de nobles escoceses que condujeron a los leales hombres de sus clanes hasta el Canadá para dedicarse al ganado ovino, pocos estaban dispuestos a recurrir a tales medidas extremas ni que fuera a expensas de quienes explotaban. Era natural que los jornaleros estuvieran por debajo de los propietarios agrícolas y a leguas de distancia de los hidalgos rurales (*squires*), pero no lo era que no tuvieran derecho a vivir en la tierra de sus padres. (Pero es que, además, si se iban, ¿qué pasaría con el índice de salarios agrícolas y con la fuerza de trabajo de los granjeros?)

Dos hechos pusieron de relieve el problema social del cambio agrícola: los cercados (*enclosures*) y la ley de pobres (*poor law*). Los cercados significaron la reconversión de las viejas dehesas comunales o campos abiertos (*open fields*) en lotes de tierras privadas y valladas, o la distribución de viejas tierras del común pero no explotadas (bosques, herbajes, baldíos, etc.) en propiedad privada. El cercamiento de fincas, lo mismo que la racionalización de las propiedades privadas —por medio del intercambio, compra o arrendamiento de lotes de tierra para obtener unidades más compactas—, se venía practicando desde hacía mucho tiempo, y desde mediados del siglo XVII con escasa inquietud pública. A partir de 1760, poco más o menos, los terratenientes (que, una vez más, sacaron partido de su control del gobierno) aceleraron el pro-

ceso de convertir la tierra en un cañamazo de puras posesiones individuales, recurriendo de forma sistemática a las leyes del Parlamento, primero a escala local y a partir de 1801 a nivel general. Este movimiento quedó confinado principalmente a aquellas zonas de Inglaterra especializadas en cereales donde los campos abiertos habían sido comunes en la edad media, es decir, a un triángulo invertido cuya base se dibuja entre el Yorkshire, Lincolnshire y las costas de Norfolk y cuyo vértice se encuentra en Dorset. El cercamiento de "comunes" y "baldíos" se realizó de modo más uniforme, excepto en los extremos sudoriental y sudoccidental. Entre 1760 y 1820, los cercamientos —principalmente en campos abiertos— afectaron a la mitad del Huntingdonshire, Leicester y Northampton, a más del cuarenta por ciento del Bedfordshire y Rutland, a más de un tercio del Lincolnshire, Oxford y el East Riding del Yorkshire y a una cuarta parte del Berkshire, Buckingham, Middlesex, Norfolk, Nottingham, Warwick y Wiltshire, aunque en algunos casos la ley no hizo más que ratificar los hechos consumados. [2]

La apología del sistema de cercados se basa en que, con ellos, pudieron ponerse en explotación tierras no cultivadas haciendo independiente de sus vecinos anticuados y rutinarios al propietario agrícola ambicioso y dotado de mentalidad comercial. Eso es cierto. Su condena ya no está tan clara, porque los detractores de los cercados han confundido con excesiva frecuencia el mecanismo específico de la *Enclosure Act* con el fenómeno general de la concentración agrícola, del que, sin embargo, no es más que un aspecto. Se les ha hecho responsables de arrojar a los campesinos de sus tierras y dejar a los jornaleros sin trabajo. Esta segunda acusación es correcta para las zonas donde los cercamientos transformaron los antiguos campos cultivados en pastizales, pero —a la vista de la creciente demanda de cereal, sobre todo durante las guerras napoleónicas— es evidente que estas transformaciones no fueron generales. Los cercamientos realizados para poner tierras en cultivo o para poder cultivar las hasta entonces improductivas, también podían significar más trabajo local. Hasta qué punto las leyes de cercamientos arrojaron de sus tierras a los pequeños cultivadores es tema de controversia, pero no hay ninguna razón especial para suponer que fueran más eficaces que la compra o arrendamiento de franjas y pequeñas propiedades realizados en el período anterior. El que vendía obligado por una ley y no por un contrato privado podía sentirse coaccionado por sus vecinos más ricos y poderosos, pero sus pérdidas o ganancias económicas no tenían por qué ser necesariamen-

te distintas. Desde luego hubo un gran perdedor con los cercamientos: los pegujaleros y pequeños propietarios marginales que aumentaban lentamente el producto de sus pequeñas posesiones recurriendo a jornaleros y aprovechando las pequeñas ventajas —aunque para ellos esenciales— de los derechos comunales: pastos para el ganado y grano para las aves, leña, material de construcción, madera para reparar sus utensilios, cercas, vallas, etc. Los cercamientos podían reducirles perfectamente a simples jornaleros, o peor, hacer que de honrados miembros de una comunidad, con un claro conjunto de *derechos*, pasaran a ser inferiores dependientes de los ricos. No era un cambio insignificante, por supuesto. En 1844 un clérigo de Suffolk escribió sobre sus habitantes lo que sigue:

> No disponen de prados de la aldea o del común para practicar sus deportes. Me dicen que hace unos treinta años tenían *derecho* a disponer de un terreno de juego en una finca particular en determinadas épocas del año, y entonces eran famosos por su fútbol; pero, de uno u otro modo, ese derecho se ha perdido y la finca se encuentra ahora bajo la reja del arado [...] Más tarde comenzaron a jugar al cricket y dos o tres de los hacendados les *permitieron muy amablemente* utilizar sus campos [la cursiva es mía, EJH]. [3]

Para los ingleses nacidos libres, era muy duro cambiar sus derechos por el permiso de sus "mejores", por muy amable que fuera. Hacia 1800 hasta los defensores más apasionados de los cercamientos para mejorar la producción, como Arthur Young, comenzaron a vacilar ante lo que consideraban sus resultados sociales. "Más quiero —escribió— que todos los comunes de Inglaterra se hundan en el mar, que ver en el futuro a los pobres víctimas de los cercamientos como lo han sido hasta hoy." [4] Pero si la pauperización y la falta de tierras no las producían los cercamientos, ¿a qué se debía? Fundamentalmente a la concentración y consolidación de tierras, que hizo que lo que pasaba por ser una "pequeña finca" en la Inglaterra de 1830 fuera considerado en el continente como una pequeña heredad.

Los cercamientos fueron tan sólo la cara más llamativa y, además, la oficial y política, de un proceso general por el cual las fincas aumentaron de tamaño, el número de granjeros disminuyó y los lugareños se vieron cada vez más desposeídos. Este proceso y no los cercamientos *per se* (apenas si llegaron a algunas áreas muy empobrecidas de la Inglaterra rural) es el culpable de la degradación de los pobres de las aldeas. "Por lo general, los pequeños agricultores —escribió un experto

a fines del siglo XVIII— fueron reducidos en cada condado, y casi aniquilados en alguno." Por esta época, una propiedad de 25 acres, a no ser de jardinería para el mercado o algo por el estilo, ya no podía mantener a una persona; el visitante extranjero, habituado a propiedades rurales de diez o doce acres, se extrañaría al oír cómo se calificaba de "pequeñas" a fincas de más de un centenar de acres. Esta concentración se realizó tanto en campos abiertos como en campos cercados, en cercamientos viejos y recientes por medio de la expropiación, venta forzosa o voluntaria, y, sobre todo, con las grandes extensiones de tierra puestas en explotación. [5] Estos procesos, que hubieran reducido a la miseria a una población estable, fueron desastrosos para una población en franco crecimiento.

El excedente de población sobrevivía alquilándose para trabajar, pero en muchas zonas de Inglaterra (no tanto en Escocia y el norte) hasta la naturaleza de este trabajo alquilado fue a peor. "El sistema de salarios semanales —escribió un observador de Norfolk hacia 1840, comparando la situación con 'cuarenta o cincuenta años atrás'— fue el primer paso hacia la debilitación de los lazos que hasta entonces habían ligado, bajo cualquier circunstancia, al servidor agrícola con su patrono." [6] Al servidor agrícola tradicional se le alquilaba por años en las grandes ferias y si no estaba casado vivía y comía con su patrono. Gran parte de sus ingresos eran en especie. Ganaba poco, pero al menos tenía un empleo regular. Aquellos que alquilaban su trabajo por semanas, por días o por la tarea realizada, sólo cobraban cuando había realmente trabajo, cosa que desde luego no sucedía en la estación invernal. (Por eso en 1816, 1822 y 1830 los jornaleros concentraron su furia en las trilladoras que les robaban el trabajo invernal comúnmente disponible.) Si el servidor agrícola vivía fuera, en su chamizo (que solía ser propiedad de su patrono), el granjero no le debía más que un miserable salario. Si pensaba con sensatez, este individuo procrearía una familia numerosa, ya que una mujer e hijos podían aportar ganancias adicionales y, en determinadas épocas, una asignación extra de la ley de pobres. De este modo, la ruptura de la agricultura tradicional, semipatriarcal, estimuló la multiplicación de mano de obra local y, en consecuencia, la caída de sus salarios.

Hacia 1790 la decadencia de los pobres de las aldeas había alcanzado proporciones catastróficas en zonas del sur y del este de Inglaterra. [7] La ley de pobres tuvo que hacerle frente. Los notables del siglo XVIII no eran filántropos, pero les costaba hacerse a la idea de vivir en una comunidad que no proporcionara un salario mínimo incluso a sus

miembros más desfavorecidos y algún tipo de subsistencia a los que no podían trabajar; pero si se trataba de "forasteros" se les devolvía a sus "parroquias de procedencia" cuando no podían ganarse la vida. A la luz de luz de tales criterios, vagamente definidos pero sostenidos con firmeza, los magistrados del Berkshire, reunidos en Speenhamland en 1795, trataron de convertir la ley de pobres, como institución complementaria del rumbo normal de la economía, en un instrumento sistemático para asegurar a los jornaleros un salario de subsistencia. Se fijó una cifra mínima que dependía del precio del grano: si los salarios eran inferiores a dicho precio, serían equilibrados por una subvención. En sus formas extremas, el "sistema de Speenhamland" no llegó a extenderse tan ampliamente como se creyó en tiempos, pero se generalizó en muchas zonas del sur y del este en la forma más moderada de una ayuda infantil sistemática —notablemente generosa para la época— para familias numerosas. [8]

Mucho se ha discutido sobre los efectos que tuvo este sistema de seguridad social propagado espontáneamente, pero no hay razones para disentir de la opinión tradicional: fueron desastrosos. El sistema implicaba que *todos* los contribuyentes locales subvencionaban a los agricultores (y de modo especial a los grandes agricultores que daban trabajo a muchos jornaleros), en la medida en que pagaban salarios bajos. Pauperizó, desmoralizó e inmovilizó al jornalero, a quien se mantendría justo hasta el límite de la inanición en su propia parroquia, pero en ningún otro lugar, y discriminó al hombre soltero o al que tenía una familia reducida. Este sistema sirvió para aumentar la aportación vecinal sin disminuir la pobreza: los costos se duplicaron desde mediados del siglo XVIII hasta fines de 1780, lo hicieron de nuevo a primeros de 1800 y por tercera vez hacia 1817. Lo mejor que puede decirse del sistema es que, dado que la industria aún no podía absorber el excedente rural, algo había que hacer para mantenerlo en los pueblos. Sin embargo, el significado del sistema de Speenhamland fue social, no económico: vino a ser un intento —final, ineficaz, mal considerado y fallido— de mantener un orden rural tradicional frente a la economía de mercado.

Pero los mismos hombres que llevaron a cabo este intento estaban destruyendo lo que querían preservar. La inhumana economía de la agricultura comercial y "avanzada" cercenó los valores humanos de un orden social. Más aún: la misma riqueza de los agricultores prósperos les alejó cada vez más, incluso espiritualmente, de los jornaleros sumidos en la miseria. El lujo creciente de los grandes propietarios, simbo-

lizado en la nueva práctica de reservar la caza para la masacre competitiva y las salvajes leyes contra los cazadores furtivos, [9] intensificó el cisma entre las clases. El "inglés libre" degeneró en un individuo "servil y amilanado", en palabras de un viajero americano hacia 1840. Mientras tanto, eso sí, la producción y la productividad agrícolas crecían. Entre 1750 y 1830 ello no obedecía normalmente a innovaciones técnicas importantes (excepto tal vez en Escocia, que avanzó por el camino de la agricultura eficiente y mecanizada), sino al incremento de la superficie cultivada, a la mayor eficiencia de fincas más grandes, a los cambios en los cultivos y a la amplia difusión del sistema de rotación, a mejores métodos para la cría y estabulación del ganado, etc., ya bien conocidos antes de 1750. La Revolución industrial, o la ciencia, apenas si afectó a la agricultura antes de fines de la década de 1830, momento señalado por la fundación de la Royal Agricultural Society (1838) y la granja experimental de Rothamsted (1843). A partir de aquí el progreso fue notablemente rápido. El avenamiento subterráneo —esencial para poner en cultivo a las pesadas y húmedas tierras arcillosas— se extendió a partir de 1820; en 1843 se inventó el atanor cilíndrico. El uso de los fertilizantes creció con rapidez: en 1842 se patentaron los superfosfatos, y en los primeros siete años de la década de 1840 la importación de guano del Perú se elevó virtualmente desde cero a más de 200.000 toneladas. La "gran explotación" que requería fuertes inversiones y cierta mecanización, dominó los años medios del siglo, y a partir de 1837, poco más o menos, el incremento en la producción de cultivos fue espectacular. La agricultura británica, después de setenta años de expansión antes de 1815 y dos o tres décadas vacilantes, entró en su edad de oro. En la década de 1850 incluso mejoró notablemente la suerte del jornalero, aunque no por los progresos agrícolas, sino a causa del masivo "éxodo rural" —para ir a trabajar a los ferrocarriles, a las minas, a las ciudades y al extranjero— que supuso una necesaria reducción de la mano de obra rural y salarios ligeramente más altos.

Estas mejoras se produjeron cuando fueron abolidas —ante la virulenta oposición de agricultores e hidalguía rural— las leyes de cereales (1846) y la agricultura británica quedó abierta a la concurrencia extranjera. Habían sido necesarios treinta años para romper esta resistencia, ya que los "intereses de la tierra" defendían no sólo sus beneficios y propiedades, sino también su superioridad política y social, como simbolizaban una Cámara de los Lores compuesta por aristócratas terratenientes y una Cámara de los Comunes compuesta por la hi-

dalguía rural. Es cosa admitida que esta superioridad se veía amenazada no sólo por una clase media nueva y consciente de sí misma, que pedía un lugar entre los viejos dirigentes del reino (e, incluso, por encima de ellos), sino por una clase media que consideraba las rentas del terrateniente como pura rapiña y la protección artificial a las rentas elevadas y a los elevados precios de los alimentos después de las guerras napoleónicas, en una época de incertidumbre comercial (ver *supra*, pp. 72-74), como una pistola que apuntaba al corazón económico de la nación. Sin embargo, excepto por lo que hacía al librecambio, esta nueva clase no estaba cerrada al compromiso. Después de la reforma parlamentaria de 1832 insistió en la nueva ley de pobres y en el control político de las municipalidades, pero dejó la administración local de "los condados" en manos de terratenientes e hidalgos rurales (hasta 1889), se contuvo en sus justificadas críticas a los viejos y aristocráticos intereses —la corte, la administración, las fuerzas armadas, las universidades, la abogacía, etc.— e incluso a los todavía mayores de la iglesia. (Sin embargo, los derechos económicos de la iglesia, tremendamente impopulares entre los agricultores, fueron racionalizados, aunque no abolidos, por la *Tithe Commutation Act* de 1836.)

La nobleza, por su parte, no eludía tampoco el compromiso, aun en la cuestión del librecambio. El verdadero gran terrateniente no tenía que depender de las rentas agrícolas. Podía disfrutar de las rentas de bienes raíces urbanos o de los beneficios de minas y ferrocarriles que un afortunado azar había colocado en sus tierras, o del interés de las gigantescas rentas invertidas en el pasado. El séptimo duque de Devonshire, que se vio en apuros financieros temporales por valor de un millón de libras a causa del alegre desprendimiento del sexto duque, no tuvo que vender ni siquiera la más remota de sus numerosas fincas, sino que pudo dedicarse al desarrollo de Barrow-in-Furness y Buxton Spa. En el aspecto social la rivalidad de los industriales ricos no constituía una amenaza, porque su dinero no podía comprarles más allá de la condición social y las propiedades de la pequeña nobleza, aunque el financiero podía conseguir algo más. En cualquier caso, la creación de nuevos pares —aunque anómala en comparación con el siglo XVIII, cuando sólo eran doscientos que se autoperpetuaban— no era aún muy considerable: 133 en los cincuenta años anteriores a 1837 (un promedio anual de 2,5), muchos de ellos almirantes y generales, a quienes se compensaba así tradicionalmente. La alta nobleza estaba dispuesta a llegar a un arreglo. Sólo la pequeña nobleza, rural y *tory*, y los propietarios agrícolas iban a combatir en la última trinchera, pe-

ro la larga experiencia histórica había demostrado que aquélla, por sí sola, no era una fuerza política viable en el conjunto del país. Además, hacia 1840, la agricultura era tan sólo interés de una minoría. No ocupaba más allá de la cuarta parte de la población y ascendía a menos de esta proporción en la renta nacional. Cuando la nobleza abandonó la agricultura —cosa que hizo en 1846 y de forma aún más rotunda en 1879— sólo quedó un grupo de presión minoritario fortalecido por un bloque de miembros del Parlamento (de los últimos escaños) amantes de la caza del zorro.

NOTAS

1. Ver "lecturas complementarias", especialmente las obras de Carus-Wilson, ed., y Glass y Eversley, ed. Existe un libro de texto útil y puesto al día, *J. D. Chambers y G. E. Mingay, *The Agricultural Revolution 1750-1880* (1966). G. E. Mingay, *English Landed Society in the Eighteenth Century* (1963), trata ampliamente de la agricultura; * F. M. L. Thompson, *English Landed Society in the Nineteenth Century* (1963) sobre la nobleza y la pequeña nobleza rural. Sobre los jornaleros agrícolas las obras de J. L. y B. Hammond, *The Village Labourer* (1911) y W. Hasbach, *A History of the English Farm Labourer* (1908), aún son buenos puntos de partida, pero el mejor libro es la pieza maestra de M. K. Ashby, *The Life of Joseph Ashby of Tysoe* (1961). K. Polanyi (nota 1, cap. 2) es excelente para la ley de pobres. Ver también las figuras 4 y 13.
2. Por otra parte, los cercamientos parlamentarios fueron insignificantes en algunos condados, como Cornwall (0,4 por ciento); Devon (1,6 por ciento); Essex (1,9 por ciento); Kent (0,3 por ciento) o Sussex (1,2 por ciento), así como en el norte y el oeste por lo que concierne a las fincas.
3. Rev. J. S. Henslow, *Suggestions towards an Enquiry into the Present Condition of the Labouring Population of Suffolk* (1844), pp. 24-25.
4. *Annals of Agriculture*, XXVI, p. 214.
5. Por ejemplo, en 1724 había 65 fincas en los 4.400 acres que tenían las posesiones de Bagot en Staffordshire; 16 de ellas tenían más de 100 acres (tamaño medio: 135 acres); en 1764 sólo quedaban 46 fincas en los 5.700 acres de estas posesiones. Veintitrés tenían más de 100 (tamaño medio: 189 acres). G. Mingay, "The Size of Farms in the 18th Century" en *Economic History Review*, XIV, p. 481.
6. R. N. Bacon, *History of the Agriculture of Norfolk* (1844), p. 143.
7. En las zonas industriales la corriente de trabajo procedente del campo mantuvo sus condiciones; en Escocia y el extremo septentrional el sistema tradicional no llegó a quebrarse en la misma medida.
8. 1 chelín y 6 peniques o incluso dos chelines por niño (sobre tres o cuatro) era una adición sustanciosa para el magro salario semanal de unos 7 chelines.
9. Los "libros de caza" que reflejaban el número de aves cazadas, y su estricta conservación, aparecieron hacia fines del siglo XVIII; la caza del zorro —el número de jaurías llegó al máximo en 1835— se hizo sistemática en el primer tercio del siglo XIX.

6

La segunda fase de la industrialización, 1840-1895 [1]

La primera fase de la industrialización británica —la textil— había llegado a sus límites o, por lo menos, parecía estar a punto de alcanzarlos. Afortunadamente iba a comenzar una nueva fase de industrialización que proporcionaría un sostén mucho más firme para el crecimiento económico, la de las industrias de base: el carbón, el hierro y el acero. La época de crisis para la industria textil fue también la del advenimiento del carbón y del hierro, la época de la construcción ferroviaria.

Dos razones convergentes explican este proceso. La primera era la creciente industrialización experimentada por el resto del mundo, que suponía un mercado en rápido crecimiento para aquellos productos de base que sólo podían ser importados del "taller del mundo" y que aún no producían en cantidad suficiente los países que se estaban industrializando. El índice de expansión de las exportaciones británicas [2] fue mucho más elevado entre 1840 y 1860 (especialmente entre 1845-1855, cuando la venta de productos nacionales en el exterior se incrementó en un 7,3 por ciento *anual*) que nunca antes o después; notablemente mayor, por ejemplo, que en el período pionero del algodón 1780-1800. A ello contribuyeron fundamentalmente los productos de base, que en 1840-1842 suponían alrededor del once por ciento del valor de las exportaciones británicas de productos acabados; en 1857-1859 el veintidós por ciento, y en 1882-1884 el veintisiete por ciento. Entre 1840-1842 y 1857-1859 la exportación de carbón pasó de menos de tres cuartos de millón de libras esterlinas a más de tres millones; las exportaciones de hierro y acero de unos tres millones a bastante más de los trece, en tanto que las de algodón aumentaban con mucha mayor lentitud, y aun así se doblaron. Hacia 1873 estas ex-

portaciones se contabilizaban respectivamente en 13,2 millones de libras esterlinas, 37,4 y 77,4. La revolución del transporte que supuso el tren y el barco de vapor, en sí mismos mercados fundamentales para el hierro británico, acero y exportaciones de carbón, dio un ímpetu adicional a esta apertura de nuevos mercados y expansión de los viejos.[3]

Sin embargo, la segunda razón poco tiene que ver con el crecimiento de la demanda, ya que obedece a la presión de las grandes acumulaciones de capital hacia las inversiones rentables, presión perfectamente ilustrada por la construcción de ferrocarriles.

Entre 1830 y 1850 se tendieron en Gran Bretaña alrededor de 6.000 millas de ferrocarril, en su mayor parte como consecuencia de dos extraordinarios brotes de inversión concentrada, seguida por la construcción: la pequeña "manía del ferrocarril" de 1835-1837 y la gigantesca de 1845-1847. En efecto, hacia 1850 la red de ferrocarriles básica ya estaba más o menos instalada. Desde todos los puntos de vista, ésta fue una transformación revolucionaria; más revolucionaria, en su forma, que el surgimiento de la industria del algodón, ya que representaba una fase de industrialización mucho más avanzada, una fase que llevaba la vida del ciudadano ordinario fuera de las pequeñas zonas industriales de la época. El ferrocarril llegaba hasta algunos de los puntos más alejados del campo y hasta los centros de las mayores ciudades. Transformó la velocidad del movimiento —es decir, de la vida humana—, que antes se medía en kilómetros por hora y luego había de medirse en docenas de kilómetros, e introdujo las nociones de un complejo gigantesco, a escala nacional, y una exacta trabazón orgánica simbolizada por el horario de ferrocarriles. Reveló, como nada lo había hecho hasta entonces, las posibilidades del progreso técnico, porque los ferrocarriles eran más avanzados y omnipresentes que la mayoría de las otras formas de actividad técnica. Las hilanderías de 1800 estaban anticuadas hacia 1840; pero hacia 1850 los ferrocarriles habían alcanzado un nivel de prestaciones que no había de mejorarse sensiblemente hasta el abandono del vapor a mediados del siglo XX; su organización y métodos de trabajo se producían a una escala no igualada por ninguna otra industria, y su recurso a la nueva tecnología basada en la ciencia (como el telégrafo eléctrico) carecía de precedentes. El ferrocarril iba varias generaciones por delante del resto de la economía, de forma que en la década de 1840 se convirtió en una suerte de sinónimo de lo ultramoderno, como debía suceder con lo "atómico" después de la segunda guerra mundial. La envergadura de

los ferrocarriles desafiaba a la imaginación y empequeñecía las obras públicas más gigantescas del pasado.

Parece natural suponer que este notable desarrollo reflejaba las necesidades de transporte de una economía industrial, pero, por lo menos a corto plazo, no era así. La mayoría del país tenía fácil acceso al transporte acuático por mar, río o canales, [4] y esta forma de transporte era entonces —y aún es— la más económica para productos en grandes cantidades. La velocidad era algo de importancia relativa para los productos no perecederos, mientras se mantuviera un flujo regular de suministros, en tanto que los perecederos estaban confinados virtualmente a la agricultura y a la pesca. No hay señales de que los problemas de transporte afectaran gravemente al desarrollo industrial *en general,* aunque es evidente que lo hicieron en casos individualizados. Por el contrario, la construcción de muchos de los ferrocarriles que entonces se pusieron en funcionamiento, era completamente irracional desde el punto de vista del transporte, y en consecuencia nunca produjeron más allá de modestos beneficios, cuando los hubo. Esta situación ya era perfectamente conocida en aquella época, y es cierto que algunos economistas como J. R. McCulloch mostraron públicamente su escepticismo sobre la construcción de ferrocarriles, a excepción de un número limitado de líneas principales o de líneas destinadas al tráfico de mercancías especialmente denso, anticipándose así, en más de un siglo, a las propuestas de racionalización de los años 60.

Por supuesto que las necesidades del transporte alumbraron el ferrocarril. Era racional arrastrar las vagonetas de carbón sobre carriles desde la bocamina hasta el canal o el río, natural también hacerlo con máquinas de vapor estáticas, y notable ingeniar una máquina de vapor *móvil* (la locomotora) para empujarlas o arrastrarlas. Tenía sentido unir las carboneras del interior, alejadas de los ríos, con la costa por medio de un ferrocarril entre Darlington y Stockton (1825), ya que los elevados costos de construcción iban a quedar sobradamente cubiertos con las ventas de carbón que la línea haría posible, aunque sus propios beneficios fueran magros. [5] Los sagaces cuáqueros que consiguieron los fondos necesarios para construirlas sabían lo que se hacían: en 1826 rentaba un 2,5 por ciento; un ocho en 1832-1833 y el quince en 1839-1841. Una vez demostrada la viabilidad de un ferrocarril provechoso, otros fuera de las zonas mineras o, mejor dicho, de las minas de carbón del nordeste, copiaron y mejoraron la idea, como los comerciantes de Liverpool y Manchester y sus socios londinenses, quienes advirtieron las ventajas —tanto para los inversores como pa-

ra el Lancashire— de romper el cuello de botella de un canal monopolístico (que había sido construido en su época por razones similares). También éstos tenían razón. La línea Liverpool-Manchester (1830) fue limitada legalmente a un dividendo máximo del diez por ciento y no hubo nunca dificultades para satisfacerlo. Y ésta, la primera de las líneas generales de ferrocarriles, inspiró a su vez a otros inversores y hombres de negocios ansiosos por expansionar los negocios de sus ciudades y obtener beneficios adecuados sobre su capital. Pero sólo una pequeña parte de los 240 millones de libras esterlinas invertidos en ferrocarriles hacia 1850 tenía esa justificación racional.

Casi todo este capital se diluyó en los ferrocarriles, y buena parte de él lo hizo sin dejar el menor rastro, porque hacia la década de 1830 las grandes acumulaciones de capital quemaban en los bolsillos a sus propietarios, que buscaban afanosamente invertirlos en algo que les proporcionara más del 3,4 por ciento que se obtenía de los valores públicos. [6] En 1840 se calculaba que el excedente anual para la inversión llegaba a casi 60 millones de libras esterlinas; es decir, el doble del valor del capital total estimado de la industria algodonera a mediados de 1830. La economía no proporcionaba objetivos para una inversión industrial a esta escala, mientras que los hombres de negocios estaban cada vez más decididos a gastar su peculio de forma totalmente improductiva, como, por ejemplo, en la construcción de los gigantescos edificios municipales, horribles y costosos, con los que las ciudades del norte comenzaron a demostrar su superioridad a partir de 1848, prueba no sólo de su creciente opulencia, sino del aumento de su capacidad de ahorro por encima de las necesidades de reinversión de las industrias locales. La salida más evidente para el excedente de capital la constituían las inversiones en el exterior (probablemente las exportaciones de capital prevalecieron sobre las importaciones incluso a fines del siglo XVIII). Las guerras proporcionaron préstamos a los aliados británicos y la época de posguerra préstamos para restaurar gobiernos continentales reaccionarios. Estas operaciones eran por lo menos predecibles, pero la cosecha de empréstitos obtenida en la década de 1820 para los recién independizados gobiernos latinoamericanos o balcánicos era toda otra cuestión. Y lo mismo hay que decir de los empréstitos de la década de 1830 para prestatarios igualmente entusiastas y poco fiables entre los estados de la Unión americana. Por esta época ya eran demasiados los inversores que se habían quemado los dedos para aconsejar la entrega de nuevas remesas de capital a administradores extranjeros. El dinero que el inglés rico "había invertido en

su juventud en préstamos de guerra y gastado en su edad madura en las minas sudamericanas", "aquella acumulación de riqueza con la que un pueblo industrial siempre deja atrás las vías ordinarias de inversión" (en palabras de un historiador contemporáneo de los ferrocarriles), [7] estaba dispuesto para ser invertido en la segura Gran Bretaña. Si lo fue en los ferrocarriles obedeció a la ausencia de cualquier otro negocio que absorbiera el mismo capital, por lo que éstos pasaron de ser una innovación valiosa en el transporte a un programa nacional clave de inversión de capital.

Como siempre sucede en épocas de saturación de capital, gran parte de él se invirtió de forma temeraria, estúpida e insensata. Los ingleses con excedentes de capital, entusiasmados por los proyectistas, contratistas y otras gentes que no hacían beneficio con la actividad de los ferrocarriles, sino planificándolos o construyéndolos, no se acobardaron ante sus costos, extraordinariamente elevados, que hizo que la capitalización por milla de línea férrea en Inglaterra y Gales fuera tres veces más cara que en Prusia, cinco que en los Estados Unidos y siete que en Suecia. [8] Buena parte de este capital se perdió en las quiebras que siguieron a las "manías". Otra buena parte fue menos atraída por una estimación racional de pérdidas y ganancias que por la atracción romántica de la revolución tecnológica, que el ferrocarril simbolizó tan maravillosamente y que convirtió en soñadores (o en términos económicos en especuladores) a los de otro modo sensatos ciudadanos. Pero allí estaba el dinero para ser invertido y si en conjunto no reportó grandes beneficios, sí produjo algo más valioso: un nuevo sistema de transportes, un nuevo medio de movilizar acumulaciones de capital de todas clases para fines industriales, y sobre todo una amplia fuente de empleo y un gigantesco y duradero estímulo para la industria de productos de base en Gran Bretaña. Desde el punto de vista individual del inversor, los ferrocarriles fueron con frecuencia otra versión de los préstamos americanos. Desde el punto de vista de la economía, considerada en su conjunto, fueron —accidentalmente— una solución admirable para la crisis de la primera fase del capitalismo británico. Complemento de los ferrocarriles fue el *barco de vapor*, sistema de transporte iniciado en los Estados Unidos hacia 1800 pero incapaz de competir seriamente con el barco de vela, cada vez más eficaz, hasta la transformación revolucionaria de los productos de base, pilares de la economía industrial, que la era del ferrocarril inauguraba. [9]

El balance de la construcción de ferrocarriles en los años 40 del siglo

XIX es impresionante. En Gran Bretaña significó una inversión de más de doscientos millones, el empleo directo —en el punto culminante de la construcción (1846-1848)— de unas 200.000 personas y un estímulo indirecto al empleo en el resto de la economía que no puede ser calculado. [10] A los ferrocarriles se debe, en buena parte, que la producción británica de hierro se duplicara entre 1835 y 1845 y en su clímax —1845-1847— supuso quizás el cuarenta por ciento del consumo interior del país, situándose después en un firme quince por ciento de su producción. Semejante estímulo económico, que llegaba cuando la economía estaba pasando por el momento más catastrófico del siglo (1841-1842) difícilmente podía haber sido mejor calculado en el tiempo. La construcción de ferrocarriles supuso asimismo un estímulo crucial a la exportación de productos de base para las necesidades de esa construcción misma en el extranjero. Por ejemplo, la Dowlais Iron Company suministraba entre 1830 y 1850 a doce compañías británicas, pero era también proveedora de dieciséis compañías extranjeras de ferrocarriles.

Pero el estímulo no quedó exhausto con los años 40 del pasado siglo. Por el contrario, la construcción mundial de ferrocarriles prosiguió cada vez a mayor escala por lo menos hasta la década de 1880, como queda claro por la tabla que sigue; los ferrocarriles se construyeron en gran parte con capital británico, materiales y equipo británicos y, con frecuencia, por contratistas británicos:

Tendido mundial de ferrocarril en millas, por década (redondeado a miles)

Año	*Reino Unido*	*Europa (incluido Reino Unido)*	*América*	*Resto del mundo*
1840-1850	6.000	13.000	7.000	—
1850-1860	4.000	17.000	24.000	1.000
1860-1870	5.000	31.000	24.000	7.000
1870-1880	2.000	39.000	51.000	12.000

Esta notable expansión reflejaba el proceso gemelo de industrialización en los países "adelantados" y la apertura económica de las zonas no desarrolladas, que transformó el mundo en aquellas décadas victorianas, convirtiendo a Alemania[11] y a los Estados Unidos en economías industriales superiores pronto comparables a Gran Bretaña, abriendo a la agricultura de exportación zonas como las praderas norteamerica-

nas, las pampas sudamericanas o las estepas de Rusia meridional, rompiendo con flotillas de guerra la resistencia de China y Japón al comercio extranjero y echando los cimientos para las economías de países tropicales y subtropicales basadas en la exportación de minerales y productos agrarios. Las consecuencias de estos cambios no se dejaron sentir en Gran Bretaña hasta después de la crisis de 1870. Hasta entonces sus principales efectos fueron patentemente beneficiosos para el mayor, y en algunas partes del mundo único, exportador de productos industriales y de capital (ver capítulo 7).

Pueden advertirse tres consecuencias de este cambio en la orientación de la economía británica.

La primera es la Revolución industrial en las industrias pesadas, que por primera vez proporcionaron a la economía suministros abundantes de hierro y de acero (que hasta entonces se obtenía con métodos anticuados y en pequeñas cantidades):[12]

Producción de lingotes de hierro, acero y carbón
(en miles de toneladas)

Año	*Hierro*	*Acero*	*Carbón*
1850	2.250	49	49.000
1880	7.750	1.440	147.000

En cuanto al carbón este aumento fue conseguido sustancialmente por métodos familiares, es decir, sin recurrir a mecanismos importantes que ahorraran mano de obra, por lo que la expansión en la producción de carbón supuso un notable incremento del número de mineros. En 1850 había en Gran Bretaña algo más de 200.000, hacia 1880 alrededor de medio millón y hacia 1914 mucho más de 1,1 millones, que trabajaban en unas tres mil minas, o casi tantos como toda la población agrícola y los obreros textiles (hombres y mujeres). Esto tenía que reflejarse no sólo en el carácter del movimiento obrero británico sino en la política nacional, ya que los mineros, concentrados en aglomeraciones dedicadas a una sola industria, constituían uno de los pocos grupos de obreros manuales —y en el campo casi los únicos— capaces de determinar la suerte de los distritos electorales. El hecho de que el congreso de los sindicatos se adhiriera al eslogan socialista de nacionalización de las industrias en fecha tan temprana como la década de 1890, obedecía fundamentalmente a la presión de los mineros,

debida a su vez a su insatisfacción general, totalmente justificada, en especial por la torpe despreocupación en que tenían los propietarios la seguridad y salubridad de los obreros en semejante ocupación, oscura y malsana.[13]

El gran incremento en la producción de hierro se debió también a mejoras no revolucionarias, y principalmente a un notable aumento de la capacidad productiva de los altos hornos que, incidentalmente, tendió a mantener la capacidad de la industria muy por delante de su producción, provocando así una tendencia constante a la baja del precio del hierro, aunque éste sufriera, por otras razones, grandes fluctuaciones de precios: a mediados de los años 80 la producción británica era considerablemente inferior a la mitad de su capacidad potencial. La producción de acero se vio revolucionada por la invención del convertidor Bessemer en 1850, el horno de reverbero en la década de 1860 y el proceso de revestimiento básico a fines de la de 1870. La nueva capacidad de producción masiva de acero reforzó el impulso general dado a las industrias de base por el transporte, ya que tan pronto como estuvo disponible en cantidad, comenzó un proceso a gran escala de sustitución del hierro, menos duradero, de tal modo que ferrocarriles, barcos de vapor, etc. requirieron de hecho un doble consumo de hierro en algo más de una generación. Dado que la productividad *per capita* de estas industrias que nunca requirieron mucho trabajo manual aumentó sensiblemente, sus efectos sobre el empleo no fueron tan grandes. Pero al igual que sucedió con el carbón y con la notable expansión del transporte que llegó con el hierro, el acero y el carbón proporcionaron empleo para los parados y para los obreros de difícil ocupación: trabajadores no cualificados extraídos del excedente de población agrícola (inglesa o irlandesa). Así pues la expansión de estas industrias fue doblemente útil: proporcionó a la mano de obra no cualificada un trabajo mejor pagado y, al drenar el excedente rural, mejoró la condición de los jornaleros del campo restantes, que comenzaron a mejorar notablemente e incluso espectacularmente en la década de 1850.[14]

Sin embargo, el surgimiento de las industrias de base proporcionó un estímulo comparable para el empleo de mano de obra cualificada en la vasta expansión de la ingeniería, la construcción de máquinas, barcos, etc. El número de obreros empleados en esas industrias también se duplicó entre 1851 y 1881, y a diferencia del carbón y del hierro continuaron aumentando desde entonces. En 1914 constituían la mayor categoría de obreros varones, mucho más numerosa que to-

dos los obreros, ya fuesen varones o mujeres, empleados en el sector textil. Ellos reforzaron en gran medida una aristocracia laboral que se consideraba a sí misma —cosa cierta— en mejor posición que la mayoría de la clase obrera.

La segunda consecuencia de la nueva etapa fue una mejora notable del empleo en general, y una transferencia a gran escala de mano de obra de los trabajos peor pagados a los mejor remunerados. Esto tiene mucho que ver con la sensación de mejora general en el nivel de vida y la remisión de las tensiones sociales durante los dorados años medios victorianos, ya que el índice de salarios de muchos obreros no aumentó de modo significativo, en tanto que las condiciones de vivienda y comodidades urbanas seguían siendo sorprendentemente malas.

Una tercera consecuencia fue el notable aumento de la exportación de capital británico. Hacia 1870 se invirtieron en el extranjero unos 700 millones de libras esterlinas, y, de ellos, más de una cuarta parte en la creciente economía industrial de los Estados Unidos, de modo que el sorprendente crecimiento de las propiedades extranjeras británicas pudo haberse conseguido sin mucha más exportación de capital, simplemente mediante la reinversión de intereses y dividendos (si esto sucedió realmente así, ya es otra cuestión). Por supuesto que esta emigración de capital no fue más que una parte del notable flujo de beneficios y ahorros en busca de inversión que, gracias a las transformaciones del mercado de capital en la época del ferrocarril, no se interesaba ya en los anticuados bienes raíces o valores del gobierno, sino en participaciones industriales. A su vez, negociantes y promotores (los contemporáneos probablemente hubieran dicho "negociantes corrompidos y promotores sospechosos") estaban ahora en condiciones de obtener capital no ya de socios potenciales o de otros inversores informados, sino de una masa de inversores despistados que esperaban obtener beneficios para su capital en cualquier parte de la dorada economía mundial, y lo encontraban por medio de sus agentes habituales y de corredores de bolsa, quienes con frecuencia pagaban a aquéllos para que les canalizaran tales fondos. La nueva legislación que hizo posible las sociedades por acciones de responsabilidad limitada, estimuló nuevas inversiones aventureras, ya que si la compañía en cuestión iba a la quiebra el participante sólo perdía su inversión, no toda su fortuna como venía ocurriendo hasta entonces. [15]

Económicamente, la transformación del mercado de capitales en la nueva era del ferrocarril —las bolsas de Manchester, Liverpool y

Glasgow fueron todas producto de la "manía" de los años 40— fue un medio valioso, aunque ciertamente no esencial, de movilizar capital para invertir en grandes empresas más allá de las posibilidades individuales de los socios, o para establecer empresas en lugares remotos del globo. Sin embargo, socialmente reflejaba otro aspecto de la economía de los años medios de la época victoriana: el crecimiento de una clase de *rentiers*, que vivía de los beneficios y ahorros procedentes de las acumulaciones de las dos o tres generaciones anteriores. Hacia 1871 Gran Bretaña contaba con 170.000 personas "de rango y propiedad" sin ocupación visible —casi todas ellas mujeres, o mejor, "damas"; de ellas un número sorprendente no estaban casadas—.[16] Valores y participaciones, incluidas aquellas en firmas familiares constituidas en "sociedades privadas" con este fin, eran un modo conveniente de proveer a las viudas, hijas y otras parientes que no podían —y ya no lo necesitaban— incorporarse a la dirección de la propiedad y la empresa. Las confortables avenidas de Kensington, las villas de los balnearios, las residencias de clase media junto al mar, los alrededores de las montañas suizas y las ciudades toscanas las recibieron con los brazos abiertos. La época del ferrocarril, el hierro y las inversiones extranjeras proporcionó también la base económica para la solterona y el elegante victorianos.

Así pues, Gran Bretaña entró con los ferrocarriles en el período de la plena industrialización. Su economía ya no se sustentaba, en peligroso equilibrio, sobre la estrecha plataforma de dos o tres sectores pioneros —especialmente el textil—, sino que descansaba firmemente en la producción de materias básicas, lo que a su vez facilitó la penetración de la tecnología y organización modernas —o lo que pasaba por ser moderno a mediados del siglo XIX— en una amplia variedad de industrias. Gran Bretaña acertó en no producir de todo, sino sólo aquello que precisamente eligió producir. Había sobrepasado la crisis original de las primeras fases de la Revolución industrial y aún no había comenzado a sentir la crisis del país industrial pionero que deja de ser el único "taller del mundo".

Una economía industrial plenamente industrializada requiere continuidad, aunque sólo sea la continuidad en ulterior industrialización. Uno de los reflejos más impresionantes de la nueva situación —en la economía, en la vida social y en la política— fue la disponibilidad de los ingleses para aceptar sus revolucionarias formas de vida como na-

turales o por lo menos irreversibles, y adaptarse a ellas. Las diversas clases lo hicieron de formas distintas. Veamos brevemente las dos más importantes, los patronos y los obreros.

Establecer una economía industrial no es lo mismo que manejar la existente, y las considerables energías de la "clase media" británica en el medio siglo que va desde Pitt a Peel se dedicaron sobre todo al primero de estos objetivos. Política y socialmente esto significó un notable esfuerzo para dotarse de confianza y orgullo en su tarea histórica —a principios del siglo XIX, por primera y última vez, las señoras de la clase media escribieron obritas pedagógicas sobre economía política para que otras señoras ilustraran a sus hijos, o mejor, a los pobres— [17] y una larga batalla contra "la aristocracia" para rehacer las instituciones de Gran Bretaña de forma conveniente para el capitalismo industrial. Las reformas de la década de 1830 y la implantación del librecambio en 1846 consiguieron, más o menos, estos objetivos, por lo menos en el grado que les era permitido sin correr el riesgo de una movilización quizás incontrolable de las masas trabajadoras (ver capítulos 4 y 12). Hacia los "años dorados", la clase media había vencido en su lucha, aunque le quedaban algunas batallas por librar contra la retaguardia del viejo régimen. La reina misma era, o parecía serlo, un pilar visible de la respetabilidad de la clase media, y el Partido Conservador, órgano de todos aquellos que no simpatizaban con la Gran Bretaña industrial, fue durante varias décadas una minoría política permanente que carecía de ideología y de programa. El formidable movimiento de los miserables —jacobinos, cartistas, socialistas primitivos— desapareció, dejando a exiliados extranjeros como Karl Marx tratando desconsoladamente de sacar partido del radicalismo liberal o del respetable sindicalismo que tomaron su lugar.

Pero económicamente el cambio fue espectacular. Los fabricantes capitalistas de la primera fase de la Revolución industrial fueron —o se consideraban— una minoría pionera que trataba de establecer un sistema económico en un marco que no les era favorable: estaban rodeados de una población profundamente escéptica ante sus esfuerzos, empleaban a una clase obrera no habituada a la industrialización y hostil a ella y luchaban —por lo menos al principio— por levantar sus fábricas a partir de un modesto capital inicial, reinvirtiendo los beneficios, y a través de la abstinencia, el trabajo duro y la explotación de los pobres. La épica del ascenso de la clase media victoriana, tal como puede leerse en las obras de Samuel Smiles, contempla una era completamente mítica de héroes que se hicieron a sí mismos, rechazados por la ma-

sa estúpida que odiaba el progreso pero que volvían más tarde triunfantes con sus chisteras. Es decir, se trataba de una clase compuesta de hombres formados por su pasado, y ello sobre todo porque carecían de formación científica y se jactaban de su empirismo. De aquí que no fueran totalmente conscientes del modo más racional de hacer funcionar sus empresas. Ahora puede parecernos grotesco que los economistas argumentasen entonces, como hizo Nassau Senior contra el *Ten Hours Bill* de 1847, que el beneficio de los patronos se hacía en la última hora de trabajo, y que por ello una reducción en la jornada sería fatal para ellos, pero la mayoría eran hombres voluntariosos que creían que el único modo de hacer beneficios era pagar los salarios más bajos por la jornada de trabajo más larga.

La clase patronal misma no estaba pues completamente familiarizada con las reglas del juego industrial, o bien no quería atenerse a ellas. Estas reglas querían que las transacciones económicas fueran gobernadas esencialmente por el libre juego de las fuerzas en el mercado —por la persecución incesante y competitiva de las ventajas económicas— que produciría automáticamente los mejores resultados. Pero, aparte de su propia reticencia a competir cuando no les convenía,[18] no creían que estas consideraciones fuesen aplicables a los obreros. Éstos aún se veían atados, en determinados casos, por largos e inflexibles contratos, como los mineros "contratados por años" del nordeste, a quienes se esquilmaba con frecuencia para obtener beneficios suplementarios con la compulsión no económica del *truck* (pagos en especie o compras forzosas en los almacenes de la compañía), o con sanciones, aherrojados por una ley de contratación (codificada en 1823) que les hacía reos de cárcel por romper su contrato de trabajo, en tanto que sus patronos eran libres o simplemente se les multaba cuando eran ellos mismos quienes no respetaban el acuerdo. Los incentivos económicos —como el pago por resultados— no eran en absoluto frecuentes, excepto en ciertas industrias y para determinados tipos de trabajo, aunque (como afirmaría Karl Marx de modo convincente) el trabajo "a tanto la pieza" era en aquella época la forma de pago más conveniente para el capitalismo. El único incentivo generalmente reconocido era el beneficio; a los que no lo obtenían como empresarios o subcontratistas, no les quedaba otro recurso que el trabajo al ritmo señalado por la máquina, la disciplina, la manipulación de los subcontratistas, o —si eran demasiado hábiles para dejarse manipular— sus propias mañas. Aunque ya entonces se sabía que salarios más altos y menos horas de trabajo podían aumentar la producti-

vidad, los patronos continuaron desconfiando, y en vez de ello se aplicaron a comprimir los salarios y alargar las jornadas. La contabilidad racional de costos o la dirección industrial eran raros, y a quienes recomendaban tales procedimientos (como el científico Charles Babbage, pionero del computador) se les consideraba como excéntricos carentes de sentido práctico. A las sociedades obreras se las creía o bien condenadas al fracaso casi inmediato o se las tenía por vehículos de la catástrofe económica. Aunque dejaron de ser formalmente ilegales en 1824, [19] los patronos hicieron cuanto pudieron para destruirlas allí donde fue posible.

En estas circunstancias no era sorprendente que los obreros rehusaran también aceptar un capitalismo que, como ya hemos visto, al principio estaba lejos de atraerles y en la práctica era realmente poco lo que les ofrecía. En contra de lo que sostenían los apologistas del sistema, teóricamente aún les ofrecía menos *en tanto que seguían siendo obreros*, hecho inevitable para la mayoría de ellos. Hasta la época del ferrocarril, el capitalismo ni siquiera les ofrecía su propia supervivencia. Podía colapsar. Podía ser destruido. Podía ser episódico y no conformar una época. Era demasiado joven para garantizar una duración cabal, ya que, como hemos visto, fuera de unas pocas zonas pionéras, incluso en los textiles el peso principal de la industrialización no se dejó sentir hasta después de las guerras napoleónicas. En la época de la gran huelga general cartista de 1842, todos los adultos de Blackburn, por ejemplo, podían acordarse de los tiempos en que habían hecho aparición en la ciudad la primera hilandería y los primeros telares mecánicos, hacía menos de veinticinco años. Y si los "trabajadores pobres" dudaban en aceptar el sistema como permanente, aún estaban menos dispuestos —a no ser que fueran obligados, a veces por coerciones extraeconómicas— a adaptarse a él, incluso en sus luchas. Podían tratar de soslayarlo, como hicieron los primeros socialistas con las comunidades libres de producción cooperativa. A corto plazo podían tratar de evitarlo, como hicieron las primeras sociedades obreras enviando a sus miembros parados a otras ciudades, hasta que descubrieron que los "malos tiempos" en la nueva economía eran periódicos y universales. Podían tratar de olvidarse del sistema capitalista, soñando en un retorno a la propiedad campesina: no es casual que el mayor líder de masas de esta época, el tribuno cartista Feargus O'Connor, fuese un irlandés cuyo programa económico para las masas que le seguían era un proyecto de colonización de la tierra.

En algún momento de la década de 1840 todo esto comenzó a cam-

biar, y a cambiar con rapidez, aunque más por acciones a nivel local, no oficiales, que por cualquier legislación u organización a escala nacional. Los patronos comenzaron a sustituir los métodos "extensivos" de explotación tales como el aumento de la jornada y la reducción de salarios, por los "intensivos", que significaban todo lo contrario. La *Ten Hours Act* de 1847 hizo el cambio obligatorio en la industria del algodón, pero sin necesidad de presión legislativa vemos cómo se extendió la misma tendencia en el norte industrial. Lo que los continentales habían de llamar la "semana inglesa" comenzó a extenderse en el Lancashire durante los años 40 y en Londres en los 50. El pago por resultados (es decir, con incentivos) se popularizó mucho más, mientras que los contratos tendieron a hacerse más cortos y más flexibles, aunque ninguna de estas dos conquistas puede ser totalmente documentada. La compulsión extraeconómica disminuyó y la disponibilidad para aceptar una supervisión legal de las condiciones de trabajo —como la ejercida por los admirables inspectores de fábricas— se incrementó. No eran éstas victorias del racionalismo ni de la presión política, sino relajadores de tensión. Los industriales británicos se sentían lo bastante ricos y confiaban en poder soportar tales cambios. Se ha señalado que los patronos que en los años 50 y 60 abogaban por salarios relativamente altos y trataban de atraerse a los obreros con reformas, regentaban frecuentemente viejos y florecientes negocios que ya no se veían amenazados por la bancarrota a causa de la fluctuación del comercio. Los patronos "nuevo modelo" —más comunes fuera de Lancashire que en él— eran gentes como los hermanos Bass (cervecerías), lord Elcho (carbón y hierro), Thomas Brassey (contratista de ferrocarriles), Titus Salt, Alfred Illingworth, los hermanos Kell de los alrededores de Bradford, A. J. Mundella y Samuel Morley (géneros de punto). ¿Es casual que la ciudad de Bradford, que contaba con algunos de estos patronos, iniciara la competición de monumentos municipales en el West Riding construyendo un edificio opulento (con un restaurante "para el acomodo de los hombres de negocios", un consistorio para 3.100 personas, un enorme órgano e iluminación por una línea continua de 1.750 mecheros de gas), con lo que espoleó a su rival Leeds al titánico gasto de 122.000 libras esterlinas en su ayuntamiento? Bradford —al igual que muchas otras ciudades— comenzó a planificar en 1849 su ruptura con la tacañería municipal.

A fines de la década de 1860 estos cambios se hicieron más visibles, porque fueron más formales y oficiales. En 1867 la legislación fabril desbordó por primera vez las industrias textiles, e incluso co-

menzó a abandonar la ficción de que su único objetivo era proteger a los niños, ya que los adultos eran teóricamente capaces de protegerse a sí mismos. Incluso en los textiles, donde los fabricantes sostenían que las leyes de 1833 y 1847 (la *Ten Hours Act*) constituían injustificables y ruinosas interferencias en la empresa privada, la opinión se reconcilió con ellas. El *Economist* escribió que "nadie tiene *ahora* duda alguna sobre la sabiduría de estas medidas". [20] El progreso en las minas era más lento, aunque el contrato "por un año" del nordeste fue abolido en 1872 y se reconoció teóricamente el derecho de los mineros a comprobar la honestidad de su estipendio por resultados mediante un "verificador del peso" elegido por ellos. El injusto código "dueño y sirviente" fue abolido por fin en 1875. A las sociedades obreras se les otorgó lo que suponía su estatuto legal moderno; es decir, a partir de entonces fueron aceptadas como partes permanentes y no nocivas por ellas mismas de la escena industrial. Este cambio fue tanto más sorprendente cuanto que la Real Comisión de 1867 que lo inició, fue resultado de algunos actos de terrorismo, espectaculares y totalmente indefendibles, llevados a cabo por pequeñas guildas artesanales en Sheffield (los *Sheffield Outrages*) que se temía conducirían, como probablemente hubiera sucedido veinte años atrás, a la adopción de fuertes medidas contra las sociedades obreras. De hecho las leyes de 1871 y 1875 daban a estos sindicatos un grado de libertad legal que desde entonces los abogados de mentalidad conservadora han tratado repetidamente de cercenar.

Pero el síntoma más evidente del cambio fue político: la *Reform Act* de 1867 (seguida, como ya hemos visto, por importantes cambios legislativos) aceptó un sistema electoral que dependía de los votos de la clase obrera. No introdujo la democracia parlamentaria, pero significaba que los dirigentes de Gran Bretaña aceptaban su implantación futura, cosa que las reformas subsiguientes (en 1884-1885, 1918 y 1929) obtendrían cada vez con menor alboroto. [21] Veinte años antes se había luchado contra el cartismo porque se creía que la democracia significaba la revolución social. Cincuenta años atrás hubiera sido impensable, excepto para las masas y un puñado de radicales extremistas de clase media. En 1817 George Canning daba gracias a Dios de que "la cámara de los Comunes no estuviera suficientemente identificada con el pueblo como para recoger todas sus nacientes apetencias [...] Ningún principio de nuestra Constitución se lo exige [...] nunca ha pretendido estarlo, ni nunca puede pretenderlo sin traer la ruina y la miseria sobre el reino". [22] Un tal Cecil, argumentando para la re-

taguardia en los debates de 1866-1867, que tanto revelan sobre las actitudes de las clases altas británicas, aún advertía a sus oyentes que democracia significaba socialismo. Los dirigentes de Gran Bretaña no recibieron bien a la Reforma. Por el contrario, a no ser por las agitaciones de las masas, nunca hubieran llegado a tanto, aunque su disposición a hacerlo en 1867 contrasta sorprendentemente con la masiva movilización de fuerzas que realizó contra el cartismo en 1839, 1842 y 1848. Sin embargo, estos dirigentes estaban dispuestos a aceptarla, porque ya no consideraban a la clase obrera británica como revolucionaria. La veían escindida en una aristocracia laboral políticamente moderada, dispuesta a aceptar el capitalismo, y en una plebe proletaria políticamente ineficaz a causa de su falta de organización y de liderazgo, que no ofrecía peligros de cuidado. Los grandes movimientos de masas que movilizaban a todos los trabajadores pobres contra la clase empresarial, como el cartismo, estaban muertos. El socialismo había desaparecido de su país de origen.

> Mis tristes impresiones [escribió un viejo cartista en 1870] se confirmaron. En nuestra vieja época cartista, es verdad, los obreros del Lancashire iban vestidos con harapos a miles; muchos de ellos carecían con frecuencia de alimentos. Pero su inteligencia brillaba en todas partes. Se les podía ver discutiendo en grupos la gran doctrina de la justicia política [...] *Ahora* ya no se ven esos grupos, pero puede oírse hablar a obreros bien vestidos, que pasean con las manos en los bolsillos, de las cooperativas y de sus participaciones en ellas, o en sociedades de construcción. Y también puede verse a otros, paseando como idiotas a sus pequeños galgos.[23]

La riqueza —o lo que la gente habituada a pasar hambre consideraba como comodidades— había extinguido el fuego de los estómagos hambrientos. Además, el descubrimiento de que el capitalismo no era una catástrofe temporal sino un sistema permanente que permitía determinadas mejoras, había alterado el objetivo de sus luchas. Ya no había socialistas que soñaban en una nueva sociedad. Ahora había sindicatos que trataban de explotar las leyes de la economía política para crear una escasez de su tipo de trabajo e incrementar así los salarios de sus miembros.

El ciudadano británico de clase media que contemplara la escena a principios de la década de 1870 podía muy bien pensar que todo

se hacía con la mejor voluntad en el mejor de los mundos posibles. No parecía que hubiera nada seriamente equivocado en la economía británica. Pero lo había. Así como la primera fase de la industrialización se encalló en la depresión y en la crisis, del mismo modo la segunda fase engendró sus propias dificultades. Los años que van de 1873 a 1896 son conocidos por los historiadores de la economía —que los han estudiado con mucha mayor atención que cualquier otra fase de la coyuntura comercial del siglo XIX— como la "gran depresión". La etiqueta resulta engañosa. En lo que concierne a la clase trabajadora, no puede compararse con el cataclismo de los años 30 y 40 del siglo XIX o de los 20 y 30 del actual (ver *infra*, pp. 199-202). Pero si "depresión" significa un penetrante acúmulo de dificultades (nuevo, además, para las generaciones posteriores a 1850) y sombrías perspectivas en el futuro de la economía británica, la palabra es adecuada. Tras su esplendoroso avance la economía se estancó. Aunque el "boom" británico de 1870 no estalló en pedazos de modo tan dramático como en los Estados Unidos y la Europa central, entre los restos de financieros en quiebra y altos hornos enfriándose, colapsó inexorablemente. A diferencia de otras potencias industriales, esta gran prosperidad británica no se reproduciría. Precios, beneficios y porcentajes de interés cayeron o se mantuvieron desoladoramente bajos. Unos pocos "booms" febriles de escasa entidad no pudieron detener este largo descenso que no pudo remontarse hasta mediados de la década de 1890. Y cuando de nuevo el sol económico de la inflación se abrió paso a través de la niebla, alumbró un mundo muy distinto. Entre 1890 y 1895 tanto los Estados Unidos como Alemania sobrepasaron a Gran Bretaña en la producción de acero. Durante la "gran depresión" Gran Bretaña dejó de ser el "taller del mundo" y paso a ser tan sólo una de sus tres mayores potencias industriales; en algunos aspectos clave, la más débil de todas ellas.

La "gran depresión" no puede explicarse en términos puramente británicos, ya que fue un fenómeno a escala mundial, aunque sus efectos variaran de un país a otro y en algunos —especialmente en Estados Unidos, Alemania y en algunos recién llegados al escenario industrial, como, por ejemplo, los países escandinavos— fue un período de extraordinario adelanto en vez de estancamiento. Sin embargo, señala globalmente el fin de una fase de desarrollo económico —la primera o, si se prefiere, la fase "británica" de industrialización— y el inicio de otra. En términos generales, la gran prosperidad de mediados de siglo se debió a la industrialización inicial —o virtualmente inicial— de las

principales economías "adelantadas" fuera de Gran Bretaña y a la apertura de las zonas de producción de materias primas y productos agrícolas hasta entonces inexplotadas, por inaccesibles o no desarrolladas.[24] Por lo que se refiere a los países industriales aquel "boom" fue algo así como una difusión de la Revolución industrial británica y de la tecnología sobre la que ésta se basaba. Por lo que respecta a los productores de materias primas, significó la construcción de un sistema de transportes global basado en el ferrocarril y en la mejora de la navegación —cada vez más a base del vapor—, capaz de unir regiones de explotación económica relativamente fácil y diversas zonas mineras con sus mercados en el sector del mundo urbanizado e industrializado. Ambos procesos estimularon inmensamente la economía británica sin hacerle ningún daño perceptible (ver *supra*, p. 110). No obstante, ninguno de los dos podía continuar indefinidamente.

Por una parte, la gran reducción de los costos tanto en la industria como (gracias a la revolución de los transportes) de las materias primas, habría de reflejarse mas pronto o más tarde —cuando produjeran las nuevas plantas, funcionaran los nuevos tendidos férreos, y las nuevas regiones agrícolas se pusieran en explotación— en una caída de los precios. De hecho apareció como una espectacular deflación que en veinte años redujo el nivel general de precios casi en un tercio, y que era a lo que se referían la mayor parte de los hombres de negocios cuando hablaban de la persistente depresión. Sus efectos fueron muy espectaculares, realmente catastróficos, en determinados sectores de la agricultura, por fortuna componente relativamente menor de la economía británica, aunque eso no fuera así en todas partes. Tan pronto como los flujos masivos de productos alimenticios baratos convergieron en las zonas urbanas de Europa —en la década de 1870— cayó la base del mercado agrícola no sólo en las zonas receptoras, sino en las regiones competitivas de productores de ultramar. El descontento vocinglero de los granjeros populistas del continente norteamericano, el retumbar más peligroso del revolucionarismo agrario en Rusia de los años 1880 y 1890, por no hablar de la chispa de inquietud agraria y nacionalista que sacudió Irlanda en la época del parnellismo y de la *Land League* de Michael Davitt,[25] atestiguan de sus efectos en zonas de agricultura campesina o de granjas familiares, que estaban a la merced directa o indirecta de los precios mundiales. Los países importadores, dispuestos a proteger a sus agricultores con aranceles, como hicieron algunos después de 1879, pensaban que tenían alguna defensa. La agricultura británica quedó, como veremos, devas-

tada por haberse especializado en cereales que resultaron totalmente incompetitivos, pero no era lo suficientemente importante como para conseguir proteccionismo y con el tiempo cambió a productos sin competencia, o sin posibilidad de competencia, por parte de los productores extranjeros (ver *infra*, p. 192).

De nuevo desaparecieron los beneficios inmediatos de la primera fase de la industrialización. Las posibilidades de las innovaciones técnicas de la época industrial original (británica) tendieron a agotarse, y ello de forma muy notable en los países que durante esta fase se habían transformado más completamente. Una nueva fase de tecnología abrió nuevas posibilidades en la década de 1890, pero mientras tanto es comprensible que se produjeran ciertos titubeos. Esta situación resultaba más preocupante porque tanto la nueva como la vieja economía industrial se enfrentaban con problemas de mercados y márgenes de beneficio análogos a los que habían sacudido la industria británica cuarenta años atrás. A medida que se llenaba el vacío de la demanda, los mercados tendían a saturarse, pues aunque era evidente que se habían incrementado no lo habían hecho con suficiente rapidez —por lo menos en el interior— para mantenerse a la par de la múltiple expansión de producción y capacidad en productos manufacturados. A medida que declinaban los beneficios de los pioneros industriales, estrujados por arriba por la muela de la competencia en la reducción de precios y por abajo por las plantas mecanizadas cada vez más caras, con gastos generales inelásticos y cada vez mayores, los hombres de negocios buscaban ansiosamente una salida. Y mientras la buscaban, las masas de las clases trabajadoras cada vez más nutridas en las economías industriales se unían a la población agraria en algaradas por la mejora y el cambio, tal como habían hecho en la época correspondiente de la industrialización británica. La era de la "gran depresión" fue también la de la emergencia de los partidos socialistas obreros (principalmente marxistas) por toda Europa, organizados en una internacional marxista.

En Gran Bretaña el efecto de estos cambios globales fue en unos aspectos mayor y en otros menor que en otras partes. La crisis agraria afectó a este país (pero no a Irlanda) sólo marginalmente, y desde luego el flujo de las crecientes importaciones de alimentos y materias primas tenía sus ventajas. Por otra parte, lo que en otros lugares no fue más que un simple traspiés y cambio de ritmo en el progreso de la industrialización afectó más gravemente a Gran Bretaña. En primer lugar, porque la economía británica había sido llevada a una expan-

sión ininterrumpida en el extranjero, especialmente en los Estados Unidos. La construcción de la red mundial de ferrocarriles distaba mucho de haberse completado en la década de 1870; no obstante, la ruptura en el desaforado "boom" de la construcción de principios de la década de 1870 [26] tuvo el efecto suficiente en las exportaciones británicas de capital en dinero y productos para hacer por lo menos que un historiador sintetizara la "gran depresión" en la frase: "lo que sucedió cuando se construyeron los ferrocarriles". [27] Los rentistas británicos se habían habituado tanto al flujo de rentas procedentes de Norteamérica y de las zonas no desarrolladas del mundo, que la falta de pago de sus deudores extranjeros en los años de 1870 —por ejemplo el colapso de las finanzas turcas en 1876— trajo consigo el arrinconamiento de los carruajes y el hundimiento de la construcción de edificios en lugares como Bournemouth y Folkestone. (Aún más: movilizó aquellos consorcios agresivos de obligacionistas extranjeros o a gobiernos en defensa de sus inversores, que iban a convertir a gobiernos nominalmente independientes en protectorados y colonias virtuales o de hecho de las potencias europeas, como sucedió con Egipto y Turquía después de 1876.)

Pero la ruptura no fue sólo temporal. Reveló que ahora existían otros países capaces de producir para ellos mismos, incluso quizá para la exportación, cosa que hasta entonces sólo había sido factible para Gran Bretaña. Pero también reveló que Gran Bretaña tan sólo estaba preparada para uno de los varios métodos posibles de hacer frente a la situación. A diferencia de otros países, que volvieron a los aranceles proteccionistas tanto para su mercado interior agrícola como para el industrial (por ejemplo, Francia, Alemania y los Estados Unidos), Gran Bretaña se asió firmemente al librecambio (ver capítulo 12). Del mismo modo, rehusó emprender una concentración económica sistemática —formación de trusts, cárteles, sindicatos, etc.— tan característica de Alemania y de los Estados Unidos en los años 1880 (ver capítulo 9). Gran Bretaña estaba demasiado comprometida con la tecnología y organización comercial de la primera fase de la industrialización, que tan útil le había sido, como para adentrarse entusiásticamente en la senda de la nueva tecnología revolucionaria y la dirección industrial que surgieron hacia 1890. Por ello sólo pudo tomar un camino, el tradicional, aunque también ahora adoptado por las potencias competidoras: la conquista económica (y, cada vez más, política) de las zonas del mundo hasta entonces inexplotadas. En otras palabras: el imperialismo.

La época de la "gran depresión" inició así la era del imperialismo, ya fuese el imperialismo formal del "reparto de África" en la década de 1880, el imperialismo semiformal de consorcios nacionales o internacionales que se encargaron de la dirección financiera de países débiles, o el imperialismo informal de la inversión en el extranjero. Los historiadores de la política dicen que no han encontrado razones económicas para este reparto virtual del mundo entre un puñado de poderes europeos occidentales (además de los Estados Unidos) en las últimas décadas del siglo XIX. En cambio, los historiadores de la economía no han tropezado con esta dificultad. El imperialismo no era algo nuevo para Gran Bretaña. Lo nuevo era el fin del monopolio británico virtual en el mundo no desarrollado, y la consiguiente necesidad de deslindar formalmente las zonas de influencia imperial frente a competidores potenciales; con frecuencia anticipándose a cualquier perspectiva de beneficios económicos; con frecuencia, hay que admitirlo, con desalentadores resultados económicos. [28]

Es forzoso hacer hincapié en una consecuencia más de la época de la "gran depresión", es decir en la emergencia de un *grupo competidor* de poderes industrial y económicamente adelantados: la fusión de la rivalidad política y económica, la fusión de la empresa privada y el apoyo gubernamental, que ya es visible en el crecimiento del proteccionismo y de la fricción imperialista. En una forma u otra los negocios requerían cada vez más del estado no sólo que les echara una mano, sino que los salvara. La política internacional entró en una nueva dimensión. Y, de modo significativo, después de un largo período de paz general, las grandes potencias se lanzaron una vez más hacia una época de guerras mundiales.

A todo esto, el fin de la época de expansión indiscutible, la duda ante las perspectivas futuras de la economía británica, trajeron un cambio fundamental para la política británica. En 1870 Gran Bretaña había sido liberal. El grueso de la burguesía británica, el grueso de la clase obrera políticamente consciente e incluso la vieja ala *whig* de la aristocracia terrateniente, encontraron su expresión ideológica y política en el partido de William Ewart Gladstone, quien ansiaba la paz, la reducción de gastos, la reforma y la total abolición del impuesto sobre la renta y la deuda nacional. Las excepciones carecieron de programa u otra perspectiva real. Hacia mediados de los 1890 el gran Partido Liberal se escindió; virtualmente todos sus aristócratas y una amplia sección de sus capitalistas devinieron conservadores o "unionistas liberales" que habían de fusionarse con los conservadores. La *City* londinense,

bastión liberal hasta 1874, adquirió su tinte conservador. Asomaba ya un Partido Laborista independiente, respaldado por los sindicatos e inspirado por los socialistas. En la Cámara de los Comunes se sentaba por primera vez un proletario socialista tocado con gorra de paño. Pocos años antes —aunque toda una etapa histórica en realidad— un sagaz observador aún (1885) había escrito sobre los obreros británicos:

> Aquí hay menos tendencia al socialismo que en otras naciones del Viejo o del Nuevo mundo. El obrero inglés [...] no hace ninguna de esas extravagantes demandas sobre la protección del estado en la regulación de su trabajo diario y en el índice de sus salarios, que son corrientes entre las clases obreras de América y de Alemania, y que hacen que cierta forma de socialismo sea igual que la peste en ambos países. [29]

Hacia el final de la "gran depresión" las cosas habían cambiado.

NOTAS

1. Checkland, Chambers, Clapham, Landes (ver "lecturas complementarias", 3). Desgraciadamente no poseemos historias modernas de cualquiera de las industrias de base. La obra de M. R. Robbins, *The Railway Age* (1962), es una útil introducción al tema. La de L. H. Jenks, *The Migration of British Capital to 1875* (1927) es más amplia de lo que sugiere su título. El libro de C. Erickson, *British Industrialists: Steel and Hosiery* (1959) es útil sobre los hombres de negocios; el de S. Pollard, *A History of Labour in Sheffield* (1959) es virtualmente único como estudio regional del trabajo. El de Roydon Harrison, *Before the Socialists* (1965) esclarece la política social del período. Sobre las migraciones, ver Brinley Thomas, *Migration and Economic Growth* (1954) y J. Saville, *Rural Depopulation in England and Wales* (1957). La bibliografía sobre la "gran depresión" es amplia. Asbworth ("lecturas complementarias", 3) puede presentar los hechos; C. Wilson, "Economy and Society in late Victorian Britain", en *Economic History Review*, XVIII (1965) y A. E. Musson en *Journal of Economic History* (1959) son útiles para los argumentos. Ver también las figuras 1, 3, 5, 7, 13-17, 21-22, 24, 26-28, 31-32, 37, 50-51.
2. Es decir, su crecimiento en relación al tamaño de la población británica. Cf. W. Schlote, *British Overseas Trade* (1952), pp. 41-42.
3. Principales exportaciones como porcentaje de la exportación nacional total (1830-1870):

	1830	*1850*	*1870*
Hilazas y géneros de algodón	50,8	39,6	35,8
Otros productos textiles	19,5	22,4	18,9
Hierro, acero, maquinaria, vehículos	10,7	13,1	16,8
Carbón, carbón de coque	0,5	1,8	2,8

4. Ningún punto del país dista más de 115 km del mar y todas las zonas industriales, excepto algunas de las Midlands, están considerablemente más cerca.
5. La línea Stockton-Darlington aún funcionaba inicialmente como portazgo, es decir, ofrecía unos carriles sobre los cuales cualquiera podía hacer correr un tren contra un peaje determinado.
6. De hecho las rentas de ferrocarriles se asentaron con el tiempo —el hecho puede que no sea insignificante— a un poco más que los valores públicos, es decir, un porcentaje de alrededor del cuatro por ciento.
7. John Francis, *A History of the English Railway* (1851), II, p. 136.
8. Los gastos preliminares y las costas legales se estimaron en 4.000 libras esterlinas por milla de línea mientras que el coste de la tierra en la década de 1840 podía alcanzar 8.000 libras por milla. La tierra para el ferrocarril de Londres y Birmingham costó 750.000 libras.
9. Hasta 1835 aproximadamente la construcción anual de barcos de vapor rara vez excedió de las 3.000 toneladas; en 1835-1845 se elevó a un nivel anual de 10.000 toneladas; en 1855 a 81.000 (frente a diez veces esta cifra en tonelaje de vela). Hasta 1880 no se construyeron en Gran Bretaña más barcos de vapor que de vela. Pero aunque una tonelada de vapor costaba más que una tonelada de vela, también obtenía mayores prestaciones.
10. El número de hombres ocupados en la minería, metalurgia, construcción de máquinas y vehículos, etc., que se vieron afectados por la revolución del ferrocarril, se incrementó en casi un cuarenta por ciento entre 1841 y 1851.
11. O mejor dicho, a la zona que en 1871 se convirtió en Alemania.
12. En 1850 la producción total del acero del mundo occidental puede no haber superado las 70.000 toneladas, de las que Gran Bretaña aportó cinco séptimas partes.
13. Entre 1856 y 1886 morían en accidentes alrededor de 1.000 mineros cada año, con ocasionales desastres gigantes, como los de High Blantyre (200 muertos en 1877), Haydock (189 muertos en 1878), Ebbw Vale (268 muertos en 1878), Risca (120 muertos en 1880), Seaham (164 muertos en 1880), Pen-y-Craig (101 muertos en 1880).
14. El número de trabajadores del transporte se duplicó con creces en los años de 1840 y se duplicó de nuevo entre 1851 y 1881, llegando a casi 900.000 empleados.
15. Por supuesto que antes de la creación de la responsabilidad general limitada se habían tomado previsiones especiales para determinados tipos de inversión en acciones.
16. De los accionistas del Bank of Scotland y del Commercial Bank of Scotland en la década de 1870, alrededor de dos quintas partes eran mujeres, y de éstas a su vez casi dos tercios estaban solteras.
17. Tales como la señora Marcet, Harriet Martineau y la novelista Maria Edgeworth, muy admirada por Ricardo y leída por la joven princesa Victoria. Un autor reciente observa con agudeza que el aparente olvido de la Revolución francesa y de las guerras napoleónicas en las novelas de Jane Austen y Maria Edgeworth puede deberse a una exclusión deliberada de un tema que tal vez no interesaba a la respetable clase media.
18. Aunque cárteles, acuerdos de precios fijos, etc. eran en ésta época efímeros o escasamente efectivos, excepto en los contratos del gobierno, por ejemplo.
19. Gracias a los esfuerzos de los radicales filosóficos, quienes argüían que, si eran legales, su total ineficacia se pondría en seguida de relieve, y por lo tanto dejarían de tentar a los obreros.
20. Citado en J. H. Clapham, *An Economic History of Modern Britain*, II, p. 41.
21. Pero *The Times* no consideró la democracia como aceptable hasta 1914.
22. Citado en W. Smart, *Economic Annals of the 19th Century* (1910), I, p. 54.
23. *The Life of Thomas Cooper, Written by Himself* (1872), p. 393.
24. No se quiere negar el desarrollo industrial fuera de Gran Bretaña antes de los años 1840, sino su comparabilidad con la industrialización británica. Así en 1840 el valor de todos los productos metálicos de los Estados Unidos y Alemania era, en cada

país, alrededor de un sexto de los británicos; el valor de todos los productos textiles algo así como un sexto y un quinto respectivamente; la producción de lingotes de hierro algo más de un quinto y alrededor de un octavo.

25. Tuvo resonancias amortiguadas, porque estaban mucho más localizadas, en las pocas regiones campesinas de Gran Bretaña, notablemente en la agitación de los pegujaleros de las Highlands escocesas y los movimientos análogos de los agricultores de las colinas galesas.
26. Tanto en los Estados Unidos como en Alemania la crisis de 1873 fue fundamentalmente una quiebra de la promoción del ferrocarril.
27. W. W. Rostow, *British Economy in the 19th Century* (1948), p. 88.
28. Pero ni siquiera esto era nuevo. Los negociantes británicos tenían puestas grandes esperanzas en América latina en la década de 1820, cuando esperaban construir un imperio informal mediante la creación de repúblicas independientes. Al menos inicialmente se vieron defraudados.
29. T. H. S. Escott, *England* (ed. de 1885), pp. 135-136.